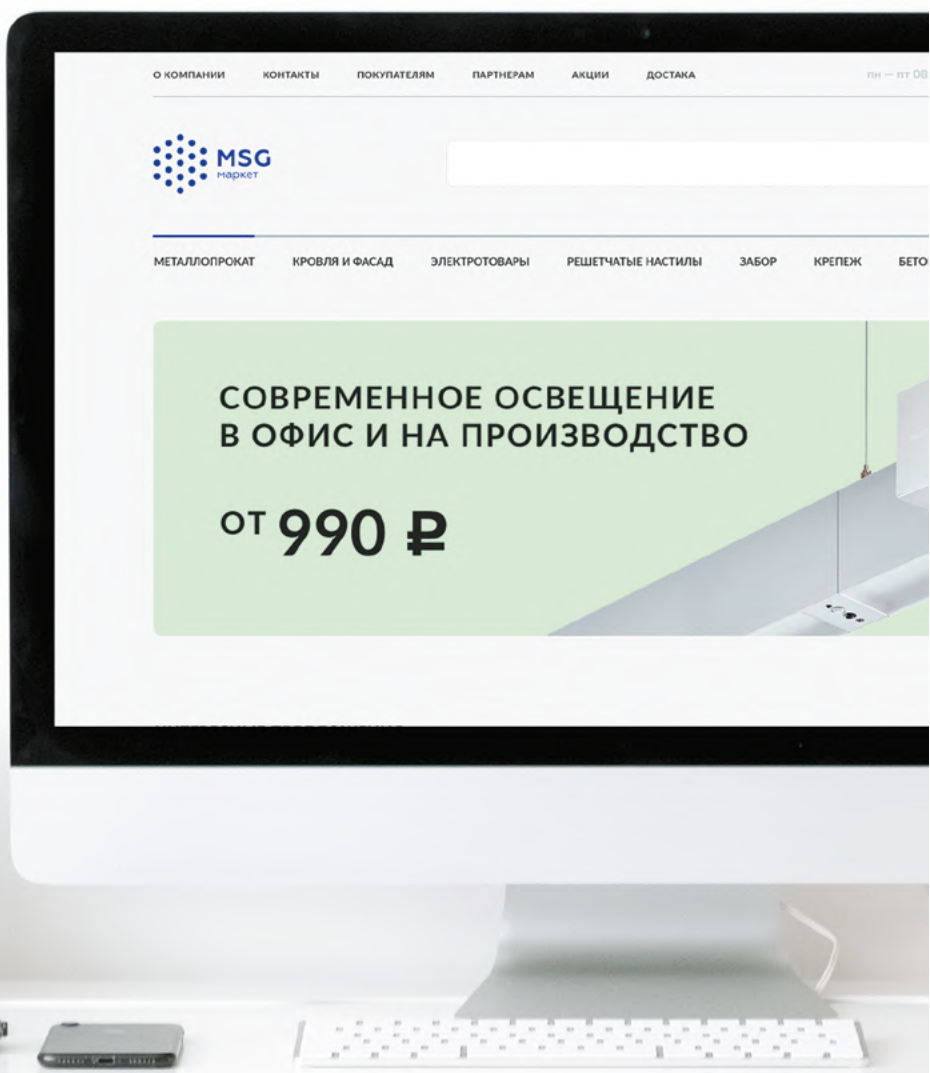




20 000

ТОВАРОВ НА МС37.РФ





Адрес редакции

ул. Красных Зорь, 73, Иваново,
Ивановская обл., Россия, 153021

+7 (4932) **930-330**

Главный редактор

Рамин Ибрагимов
rr@msg37.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Интервью руководителя	4	Инструменты	36 — 38
Отделочные материалы	6	Готовые изделия	39

ЗАБОР 8 — 10 **ЭЛЕКТРОТОВАРЫ** 42 — 44

Дренажная система	12	Водогазоснабжение	46
Монолитные работы	14	Банкротство юридических лиц	48
Почему трескаются бетонные полы	16	Новые технологии в производстве	52

КАРКАСНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ 20 **Рынок онлайн торговли** 54

Переход на ставку 20%	22
-----------------------	----

КРОВЛЯ 24 **CRM-СИСТЕМА** 58 — 60

Фасад	26	Электротранспорт и роботизация	62
День строителя	30 — 33	Спонсорская помощь	64
		Рассрочка	66

ИНТЕРВЬЮ РУКОВОДИТЕЛЯ

Каким 2018-й был для холдинга «МеталлСервис-Групп», что главное в организации успешного бизнеса и каков секрет роста даже в трудные времена — в нашем итоговом интервью с исполнительным директором компании, Рамином Ибрагимовым

Рамин, 2018 год ушел — давайте подведем некоторые итоги. Каковы они для основных направлений компании?

Год получился достаточно удачным. Мы не только сохранили стабильные показатели прибыльности направлений, но и увеличили их. Так, на протяжении всего года росли показатели торговли металлопродуктом — одной из наших основных специализаций. Кроме того, сегодня мы рассматриваем сразу несколько новых потенциально прибыльных проектов, в которых холдинг может принять участие. Наша главная цель — расширение ассортимента, имеющего наибольшую востребованность на рынке. Уверен, что в 2019 году мы сможем выйти на новый уровень сразу по нескольким позициям.

Также хочу отметить и замечательную работу команд менеджеров они продемонстрировали хорошую командную работу и ответственный подход к выполнению самых сложных задач.

Еще одно достижение — улучшение инфраструктуры, которое немедленно отразилось на объемах продаж и имидже компании. Наш новый складской комплекс построен с учетом всех основных логистических потребностей: сквозной проезд и увеличенная скорость погрузки создают дополнительное удобство для наших клиентов. Пользуясь случаем, приглашаю всех оценить наши новые возможности.

Изменился ли подход к формированию ассортимента и складских запасов?

Мы работаем уже 16 лет, и за это время успели досконально изучить структуру спроса на рынке



стройматериалов. Главный секрет здесь — сразу начинать думать о том, как обеспечить клиентов продукцией в следующем сезоне. Специально для этого мы заранее формируем достаточный запас востребованных позиций — с отгрузками проблем не будет.

Управление запасами в нашей компании — результат стратегического и оперативно-тактического планирования. Даже в случаях, когда решение некоторых вопросов кажется предельно легким, это не так.

Вы упомянули о том, что в 2018 году «МеталлСервисГрупп» исполнилось уже 16 лет.

Не «уже» 16 лет, а «еще» 16 — все только начинается. Убежден, что для нашей компании это только начальный этап развития.

Тем не менее по российским меркам цифра вызывает, по меньшей мере, уважение. Как удалось выжить в условиях такой жесткой конкуренции?

Рецепт всегда один — работать. Ради достижения своей цели мы не спали, не ели, не отдыхали — с таким подходом можно расти в любой сфере и отрасли. Кстати, не могу сказать, что что-то изменилось и

сегодня: возможно, изменился уровень ответственности, появилось больше возможностей. Но принципиально подход не изменился — нужно постоянно держать уровень, опережать конкурентов.

Сложные времена для всей экономики отразились на компании?

Они отразились на всех, и мы не исключение. Но подчеркну еще раз — расти можно в любых условиях. Весь вопрос в том, насколько хорошо продумана структура вашего бизнеса и насколько она гибка.

Мы изначально брали за основу холдинговую модель с большим потенциалом гибкости — и это нам очень помогло. Компания постоянно диверсифицирует ассортимент, направления работы. Это обяза-

УБЕЖДЕН, ЧТО ДЛЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛЬНЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

тельное условие: к рынку нужно постоянно приспосабливаться, иначе проиграешь. Другого пути нет.

По отношению к клиентам политика компании за это время как-то изменялась?

Настоящая, реальная клиентоориентированность компании — прямое следствие отлаженной работы ее административной структуры: от бухгалтерии до грузчиков на складе. Когда в вашем бизнесе все выстроено — каждый знает, что, когда и в каком случае он должен делать — только тогда клиент получает максимум заботы.

Мы выстраивали свои бизнес-процессы первые 7 — 8 лет работы и добились успеха. Сегодня я уверен в том, что наша клиентоориентированность на высоте: люди уверены, что работают с серьезной компанией, и это дорогого стоит.

Каков ваш совет тем, кто только начинает бизнес или еще не достиг стабильных результатов?

Вряд ли дам вам «волшебную таблетку». Всегда

говорю, что ключ к успеху — в вашей компании. Сначала разберитесь в ней, а потом уже идите к клиенту.

Второй совет — делайте свою работу по совести и будьте ответственны. Это простые вещи, но именно они работают эффективнее всего. Очень важен — вернее, бесценен — жизненный опыт. За 16 лет своей работы мы накопили его достаточно во всех сферах: от взаимодействия с поставщиками до улаживания конфликтов и недопонимания с клиентами. У более молодых фирм его элементарно может не хватать — и это большая проблема.

Что значит — «делайте свою работу по совести»?

Для меня это означает вкладывать в услугу или товар всегда чуть больше. Чуть больше сервиса, внимания, экспертных знаний, советов, желания действительно помочь, а не «накрутить» цену. Только в этом случае в выигрыше остаются обе стороны в менеджменте, маркетинге это называется «стратегия «win—win»». Но любой сложный подход можно объяснить простыми словами: это — как раз тот самый случай.

В заключение, не могу не спросить вас о том, куда смотрит компания дальше? Каковы перспективы развития?

Мы всегда делаем выбор в пользу последовательного развития. Компании не раз поступали предложения принять участие в крупных проектах, напрямую не связанных с нашей деятельностью. Но это, на мой взгляд, неверный путь — слишком велики риски, а результат неясен.

Именно поэтому мы развиваемся в том поле деятельности, которое досконально изучили за 16 лет работы. Ищем точки роста. Начинаем производить востребованный ассортимент материалов под собственной маркой — к примеру, профнастил. Нарастиваем портфель гарантированно прибыльных проектов и направлений.

Главный плюс такого подхода — на сто процентов уверены в успехе не только мы, но и наши клиенты и партнеры. Именно это — основа стабильного развития и прибыльности компании в любых условиях.

ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



СУХИЕ СМЕСИ М150 — М300 25/50 КГ

Применяется для монтажных и ремонтных работ по заливке фундаментов, обустройству высокопрочных стяжек в жилых, общественных и производственных помещениях



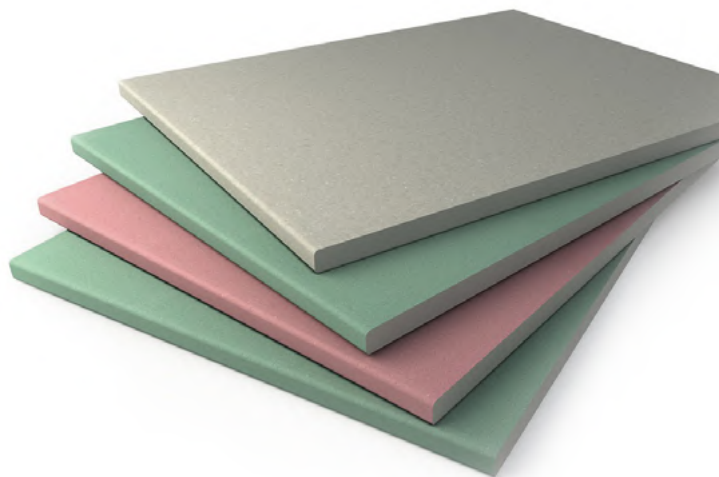
ЦЕМЕНТ

Цемент предназначен для различных видов товарных бетонов и строительных растворов, также широкий выбор сухих смесей для изготовления самых разных строительных растворов



ГИПСОКАРТОН

Это экологически чистый материал, обладающий звукоизолирующими свойствами. Немаловажный его плюс — способность накапливать влагу, когда в помещении появляется ее излишек, отдавая обратно, если становится слишком сухо. При этом кислотность гипсокартона близка кислотности человеческой кожи, что способствует созданию наиболее комфортного микроклимата в помещении. Ключевая же особенность материала — гибкость, именно благодаря ей можно возводить самые причудливые конструкции из гипсокартона.



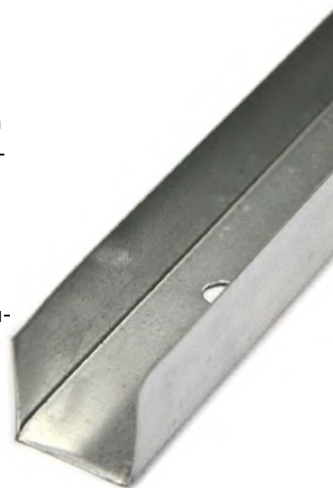
ПОЛИМЕРНАЯ ШПАТЛЕВКА

Предназначена для финишного шпатлевания стен и потолков внутри помещений. Образует гладкое и исключительно белое основание. Может использоваться только в сухих помещениях, особенно удобна для шпатлевания гипсокартона и потолков, высокая укрывистость позволяет экономить краску при последующем окрашивании.



ПРОФИЛЬ СТРОИТЕЛЬНЫЙ

крепление гипсокартона невозможно без специального каркаса из металлопрофилей. Как альтернатива — может использоваться крепление на специальный клей, но надежность конструкции обеспечивают именно профили. Причем при создании разных конструкций каркасов используются разные категории этих крепежных элементов.



ПЛИТОЧНЫЙ КЛЕЙ «СТАНДАРТ»

Предназначен для укладки керамической плитки (*глазурованная, неглазурованная, терракотовая, мозаичная*) на стены и пол в помещениях с любой влажностью. Допускается использование керамогранита малого и среднего формата на полы без подогрева, по прочным недеформирующимся основаниям



ШТУКАТУРКА ГИПСОВАЯ

Предназначена для высококачественного оштукатуривания стен и потолков, по кирпичным, бетонным, пено-, газобетонным и пр. основаниям включая помещения, где предусмотрен режим влажной дезинфекции, позволяет производить однослойное сплошное нанесение до 50 мм за один раз, а локально до 100 мм.

ЗАБОР

Важная часть любого участка. В его функции входят как охрана от незваных гостей, так и декорация земельного участка. Выбору забора стоит уделить пристальное внимание, так как от него во многом зависит визуальное восприятие дома

1 Профнастил

все виды профнастила от производителя. С8,С20, НС35, НС44, С10,С21.

2 Штакетник

фигурный, различных форм и размеров.

3 Трубы

профильные и электросварные трубы для надежной фиксации и опоры будущего забора. Все размеры и длины.

4 Сваи

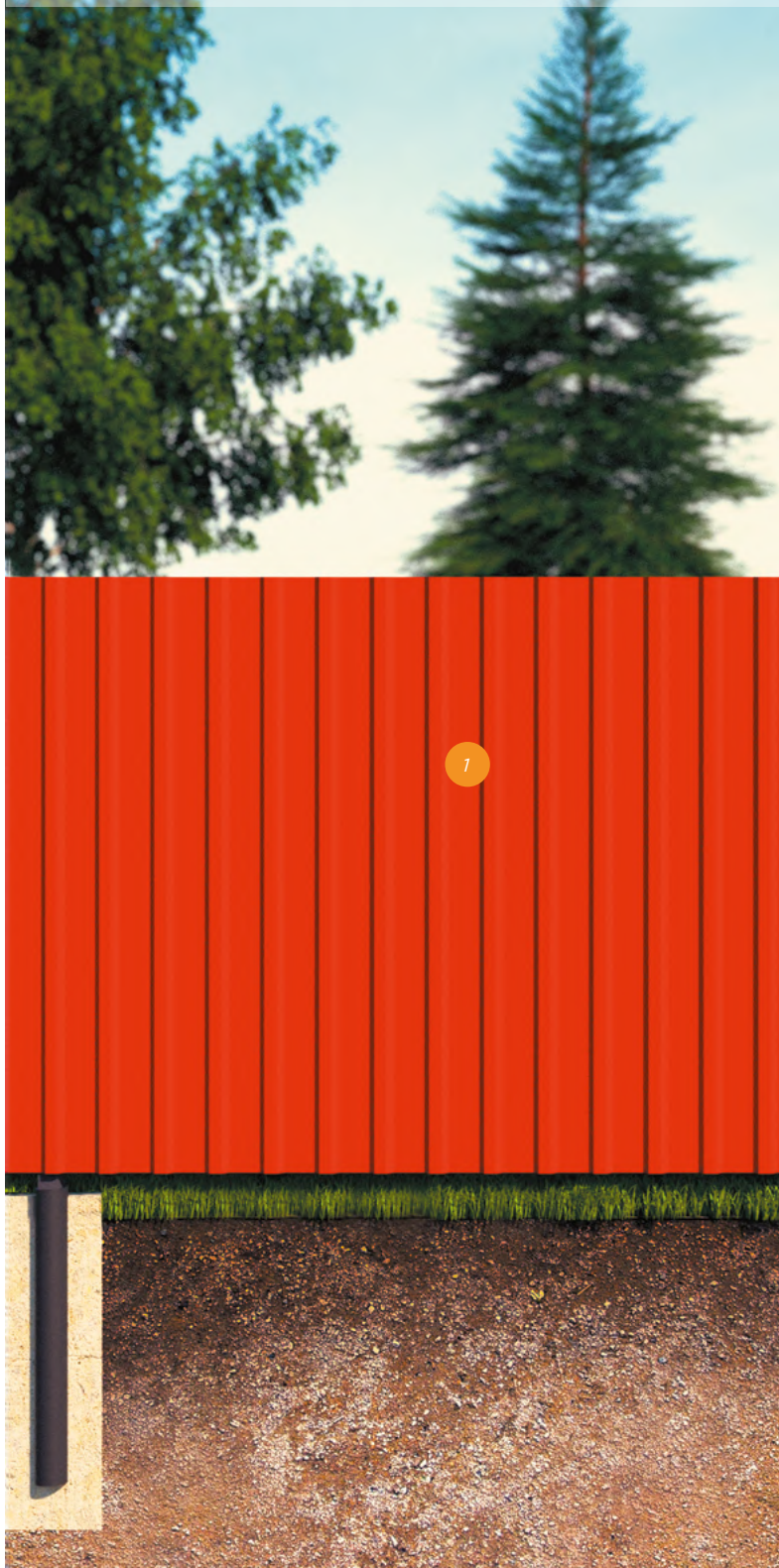
Сваи с режущими зубьями различного диаметра и длины, а также оголовки к ним.

5 Заглушки

Пластиковые заглушки для труб любой формы.

6 Навески

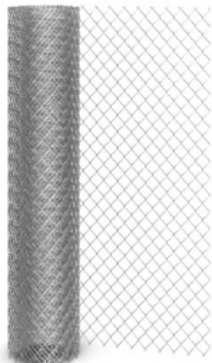
главная функция креплений — удержание створок в проёме на столбах или стойка.



ИЩИТЕ НА САЙТЕ **МС37.РФ** В РАЗДЕЛЕ / ЗАБОР



ЗАБОР



СЕТКА РАБИЦА

Сетка-рабица для заборов. Полотно с различными длинами и размерами ячейки

ПОЛИКАРБОНАТ

Широкий выбор листов поликарбоната разной толщины и размеров, а также дополнительных элементов к нему

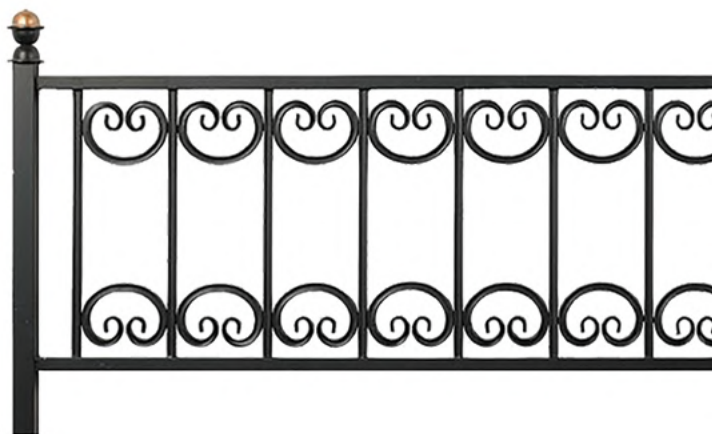


КРАСКИ, ПРОПИТКИ

Растворители эмали, краски и прочие материалы, которые обеспечат вашему забору долговечность и надежность

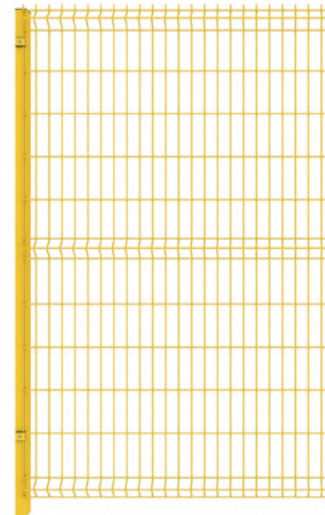
ОГРАЖДЕНИЯ ДЛЯ ПАЛИСАДНИКА

Изящные и надежные ограждения для палисадника по вашим эскизам



ЗД ЗАБОРЫ

Заборы с необычно изогнутой сеткой в форме V. Создают эффект объема и надежно защищают от проникновения



ЭЛЕКТРОДЫ

Электроды ЛЭЗ, СЗСМ, Тантал, ESAB, PLASMATEC и другие



СВАРОЧНАЯ ПРОВОЛОКА

Проволока DEKA, Alfa Mag, TOP WELD



КРУГИ ОТРЕЗНЫЕ

Отрезные круги всех размеров для угловых и шлифовальных машин



ЗАГЛУШКИ

Пластиковые заглушки для труб любой формы



ПАРТНЕР

ШВЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Работает с 2000 года.

Занимается разработкой и выпуском спецодежды и корпоративной униформы любой сложности.

+7(963)215-53-97 / +7(4932)92-96-07

[ивпартнер.рф](mailto:ivpartner.pf)

www.ivpart.ru / e-mail: so@ivpart.ru

От бюджетных вариантов до суперсложных моделей



Акция
для клиентов
М-Сервис
До конца апреля
костюм сварщика
Брезентовый
по цене
800 рублей

3
собственные
производственные
площадки
Строгий
контроль качества
на каждом этапе
производства

ИЗГОТОВЛЕНИЕ И МОНТАЖ
НАДЕЖНЫХ ОГРАЖДЕНИЙ
ВСЕХ ВИДОВ
В ИВАНОВО И ОБЛАСТИ



Бесплатный выезд
замерщика в день
обращения



Калитка в подарок
от 100 метров

Г. ИВАНОВО,
УЛ. МИНСКАЯ 55А



WWW.ЗАБОР37.РФ



+7 (4932) 26-22-32

ИП НИКОЛИН Р.Г.

ИНН 370207626975

ОГРН 316370200078522

СИСТЕМА ПОВЕРХНОСТНОГО ВОДООТВЕДЕНИЯ

Системы поверхностного водоотвода (*дренажа*) предназначены для сбора дождевых и талых вод с разных типов поверхности и отвода их в ливневую канализацию, дренажные поля, системы инфильтрации и т.д.

Защита от подтоплений и приседаний фундамента дома

1 Решетка к дождеприемнику
пластиковая

Штампованная оцинкованная

Стальная сварная оцинко-
ванная

2 Дождеприемник пластиковый

3 Люк пластиковый канализа-
ционный

Водоотведение с зон про- езда легковых автомоби- лей и пешеходных зон

4 Решетка к лотку

Пластиковая
(пешеходная зона)

Штампованная оцинкованная
(пешеходная зона)

Стальная сварная оцинкован-
ная (пешеходная зона и зона
проезда легкового транспор-
та)

5 Лоток для водоотведения
пластиковый

6 Решетка к пескоуловителю

Пластиковая (пешеходная
зона)

Штампованная оцинкованная
(пешеходная зона)

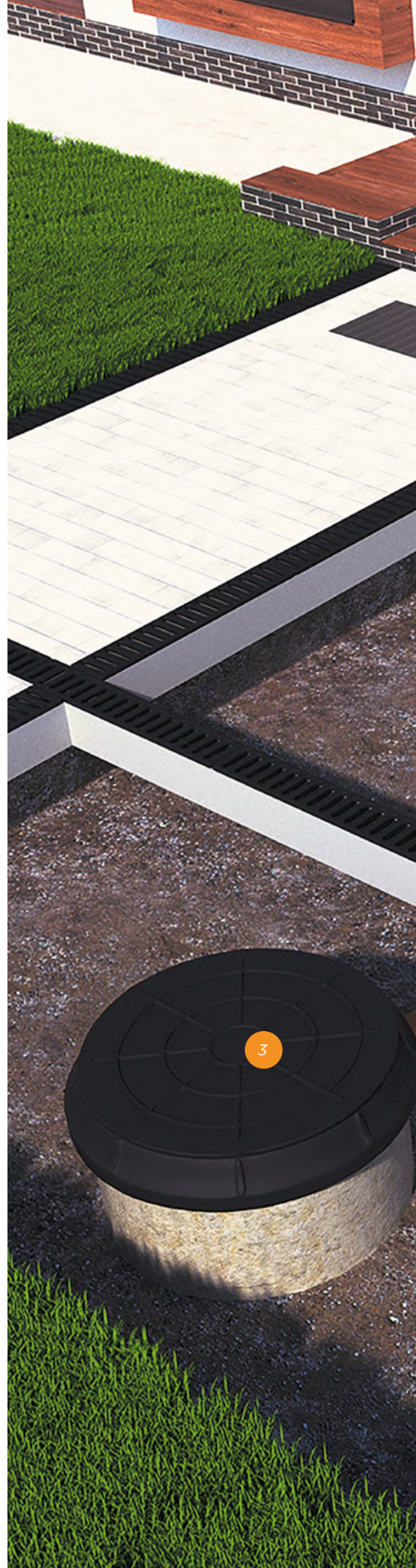
7 Стальная сварная оцинкован-
ная (пешеходная зона и зона
проезда легкового транспор-
та)

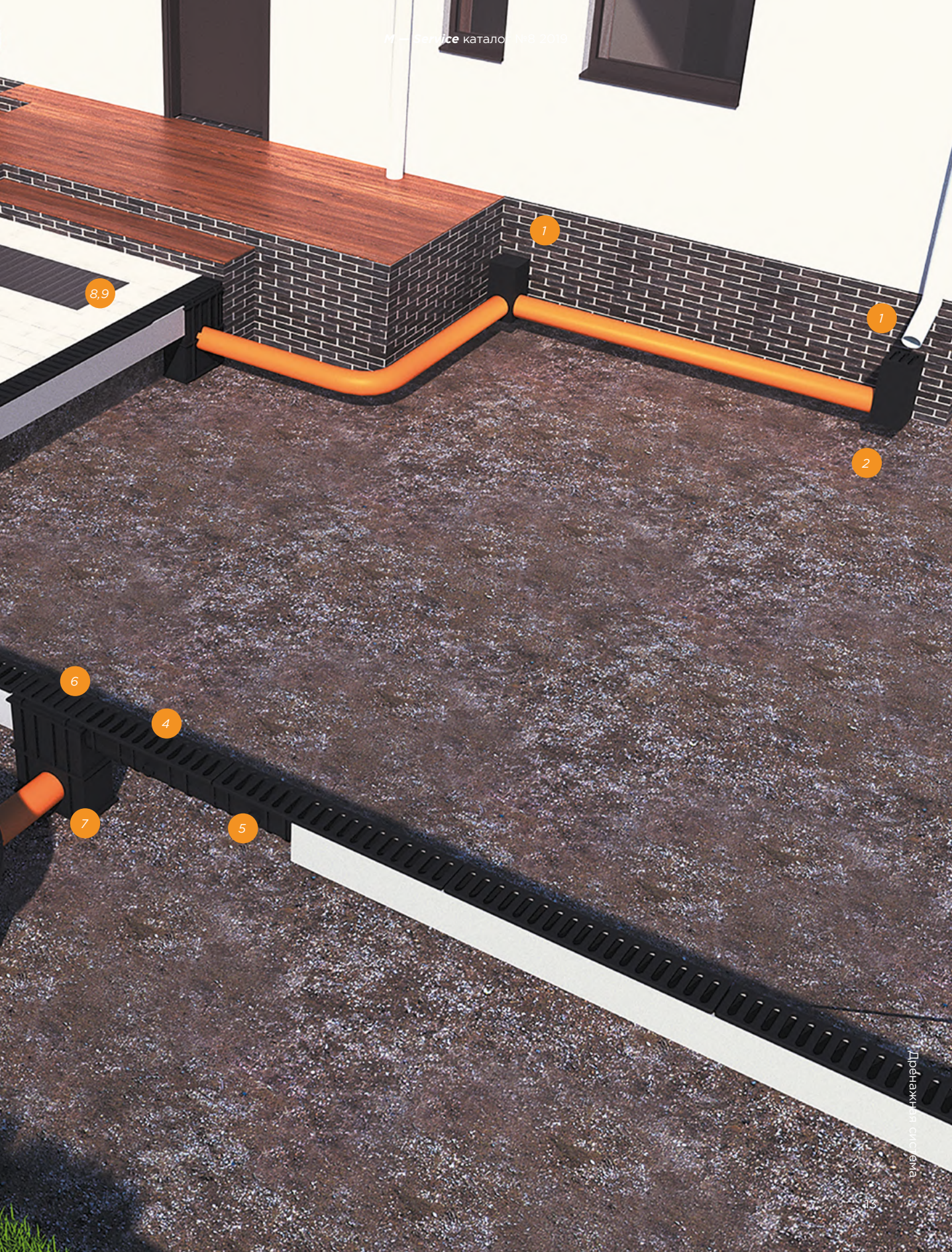
Пескоуловитель пластиковый

Защита дома от уличной грязи

8 Решетка к поддону
стальная оцинкованная

9 Поддон придверный
пластиковый





МОНОЛИТНЫЕ РАБОТЫ

1 Битумный праймер используется для грунтования поверхностей (бетон, железобетон, металл, асбоцемент, дерево, пористые материалы) при гидроизоляционных и кровельных работах.

2 *Крюк вязальный используется при вязке арматуры вязальной проволокой.

3 Плантер применяется для защиты бетонных оснований, фундаментов и перекрытий от разрушающего действия влаги.

4 Трубка ВГП

5 Сетка кладочная используется для увеличения прочности железобетонной конструкции.

6 *Винтовые сваи используется для строительства фундаментов, заборов, рекламных конструкций, временных сооружений. Достоинства — небольшая стоимость, быстрота монтажа и неприхотливость.

7 *Стойки телескопические это металлические штанги регулируемой длины, которыми снизу подпирают каркас из деревянных балок и щиты заливочной формы бетонных перекрытий. Их основная задача — удерживать на

высоте вес самой горизонтальной палубы, арматуры и раствора, пока последний не схватится.

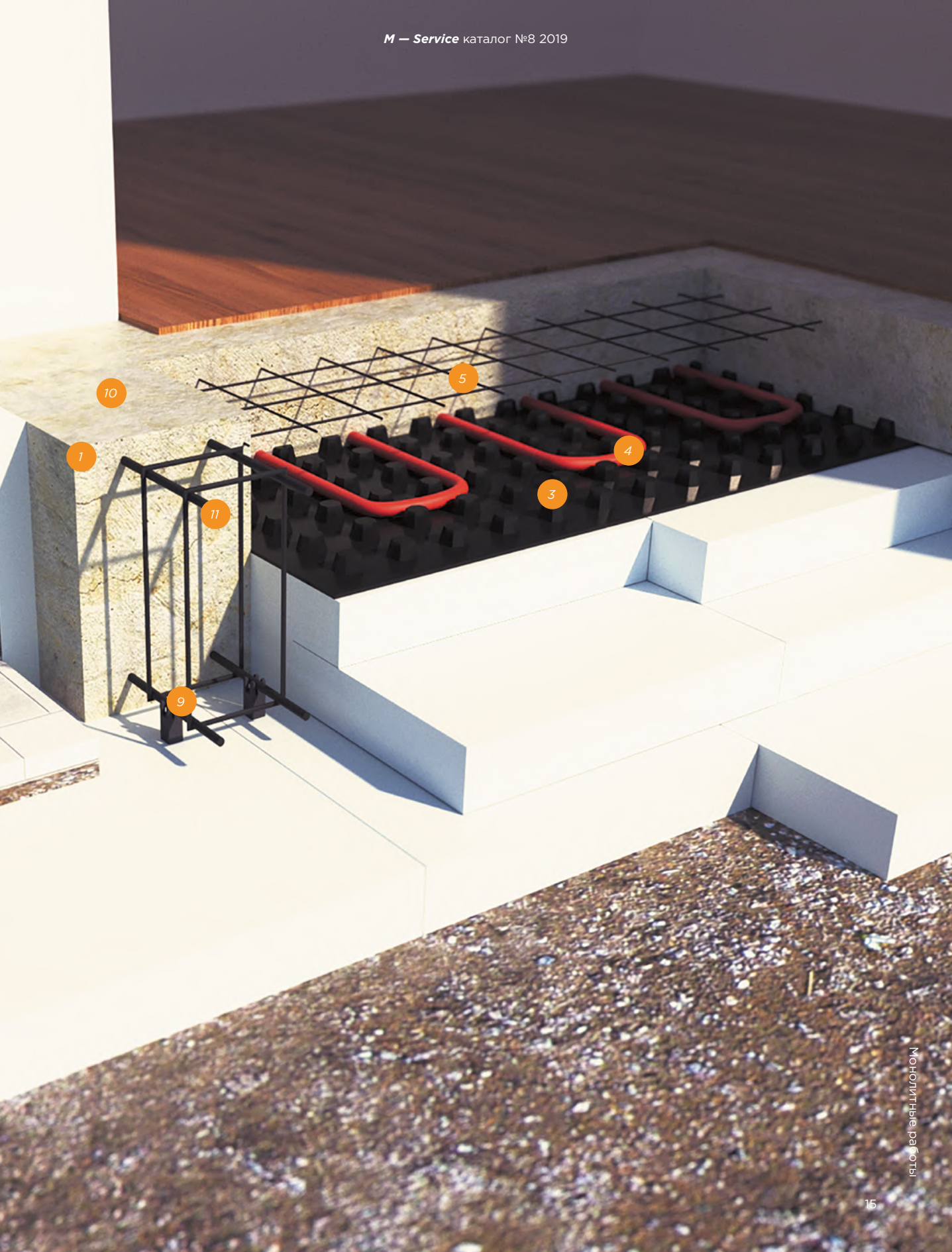
8 *Стяжные элементы для опалубки-используются для стягивания и фиксации опалубки, для того чтобы ее не разорвало в процессе заливки, и монолит получился нужной формы.

9 Фиксаторы арматуры используются для фиксации арматуры, и создания защитного слоя при монолитных работах, имеют множество конфигураций и размеров.

10 Бетон

11 Арматура





ПОЧЕМУ ТРЕСКАЮТСЯ БЕТОННЫЕ ПОЛЫ?

Трещины в черновой и финишной стяжке: в чем разница?

Укладка стяжки состоит из двух этапов: предварительного (*черновая стяжка*) и финишной заливки полов. При этом каждая из них решает свои задачи – соответственно, и «требования» к трещинам у них разные.

Первый слой — черновая стяжка — за эстетикой не гонится. Его главная функция состоит в том, чтобы выровнять основание для «финиша» и дополнительно скрепить плиты перекрытия. Поэтому наличие небольших трещин здесь не критично – разумеется, если только они не угрожают ее стабильному положению и не дают «гулять».

Напротив, на финишной стяжке — верхнем слое, на который будет укладываться напольное покрытие – трещины недопустимы вовсе. Максимально ровная, гладкая, не имеющая шероховатостей, она должна стать основой для укладки различных типов напольных покрытий.

При качественно сделанной бетонной стяжке о трещинах на ней не должно быть и речи. Появление таких дефектов говорит о допущенных ошибках строителей. Но если «паутинка» — еще не повод для опасений, то глубокие трещины требуют внимания и восстановительных работ. О том, почему трескаются бетонные полы — читайте прямо сейчас.

Главные причины появления

Основная причина возникновения трещин в бетонных полах — нарушение технологии приготовления раствора. Эти работы регулируются СП 20.13330 – СП 25.13330, но вопрос их соблюдения на практике (особенно ремонтными бригадами) остается открытым. Поэтому, если трещины все-таки появились, считайте, что ответ на него вы уже нашли.

- Неправильный замес раствора. Чаще всего дело в излишке добавленной воды – для того, чтобы начался процесс гидратации и последующего отверждения, достаточно добавить всего 25 литров воды на 100 кг смеси. Это оптимальное сочетание, но при нем раствор не так легко укладывать – поэтому часто воду льют «на глазок».
- Нет армирования. Финишная стяжка армируется фиброй, черновая может укрепляться и арматурной сеткой. Если она отсутствует, структура застывающего бетона становится более пластичной и подверженной риску появления трещин.
- Толщина стяжки также имеет значение. Например, для стяжки на керамзитной подушке она устанавливается равной 50 мм и более. Для несыпучей подложки (полистирол) — 30 мм.
- Стяжку сушили на сквозняке. Принудительная сушка для ускорения процесса отвердевания всегда приводит к плачевному результату. Также если заливка происходила в жаркие дни, то бетон необходимо своевременно увлажнять – чтобы он не пересох и не потрескался.
- Тонкий слой бетона над проложенными по полу коммуникациями – например, гофрами с кабелем и, особенно, трубами теплого пола. Последние влияют на прочность стяжки еще и температурой теплоносителя.
- Не была установлена демпфирующая лента. В результате, залитый бетон расширился, и «уперся» в стены — в центральной части стяжки образовались вспучивания и трещины. То же самое касается и деформационных швов: часто их просто не устанавливают, хотя это обязательно при площади работ свыше 20 квадратных метров.
- Отсутствие пароизоляционной пленки. Когда основание, на которое укладывается стяжка, имеет слишком пористую структуру, оно поглощает много влаги. Бетон высыхает быстрее, и появляются трещины. Чтобы этого избежать, основание накрывается пароизоляционной пленкой.
- Если же на основании есть следы битума, оно тоже должно покрываться пленкой: влагообмен происходит по-другому, и мы рискуем получить посреди стяжки зоны риска, в которых с большой вероятностью появятся трещины.

Нередко разные участки бетонного пола укладываются в разные дни — когда одна часть уже высохла, а другие только заливаются. Места их стыка и есть зоны риска, если монтаж не происходит внахлест.

Кроме того, если вы имеете определенный опыт в строительстве, то знаете, насколько важную роль играет качество самого цемента. Особенно она заметна, когда речь идет об укладке полов на значительных площадях. При наличии посторонних смесей в портландцементе даже в количестве 5-10% от объема, происходит нарушение равномерной гидратации и отверждения. Кроме того, это сказывается и на степени внутреннего напряжения при застывании. В итоге, появление трещин в том или ином виде гарантировано.

Что еще может стать причиной появления трещин?

При обустройстве бетонного пола важно учитывать и множество других факторов. Они касаются как помещения, в котором ведутся работы, так и качества самого применяемого цемента.

Заборный Мастер

НАДЕЖНО, КАЧЕСТВЕННО, В СРОК!

УСТАНОВИМ ЗАБОР, НАВЕС ИЛИ АВТОМАТИЧЕСКИЕ ВОРОТА
КАЧЕСТВЕННО И ВОВРЕМЯ ЛИБО **ЗАПЛАТИМ 2000 РУБ. ЗА
КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРОСРОЧКИ.**

Г. ИВАНОВО, Д. КОЛЯНОВО, УЛ. РЯБИНОВАЯ, 116

🌐 ZABOR-MASTER37.RU ✉ INFO@ZABOR-MASTER37.RU

☎ **26-35-34**

Работы на высоте

+7 (4932) 50-03-50
50-06-50

Работы на высоте



**Чистка крыш
от наледи и снега**



Опиловка деревьев



**Промышленный
альпинизм**



МЕТАЛЛО КОНСТРУКЦИИ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ДОСТАВКА
МОНТАЖ

8 (4932) 930-330
СК37.РФ



КАРКАСНОЕ ДОМОСТОРЕНИЕ

Элементы для возведения простых
и современных домов по облегченной технологии.

1 *Бетон различных марок и крепости, а также химические добавки к нему.

2 *Крепеж. Все виды и размеры крепежных материалов.

3 ОСБ плита. ОСП плиты Калевала, Талеон и фанерные листы всех размеров. Обычно для обшивки стен используют толщину — 21 мм, а для обустройства пола, кровли — 9мм.

4 Паро-,ветро-,гидроизоляция. Мастер А, ЭкоХаус, Наноизол, Soft-izol и другие. Используем в качестве пароизоляции Пароизоляцию Наноизол В Лайт (70 м²), для того чтобы наш утеплитель мог «дышать», выходили пары и он выполнял свои функции на 100%. А в качестве гидроизоляции Гидро-пароизоляция Наноизол D 1,5 м Лайт (70 м²). Если же в качестве гидроизоляции используем более дорогую мембрану Супердиффузионная мембрана Наноизол SM, то ее можно положить прямо на утеплитель, тем самым мы экономим на рейках.

5 Непрофилированный строганный брус. Этот материал для строительства каркасного дома используют чаще всего. Непрофилированный строганный брус представляет собой бруски с прямоугольной или квадратной формой, прошедшие принудительную сушку.

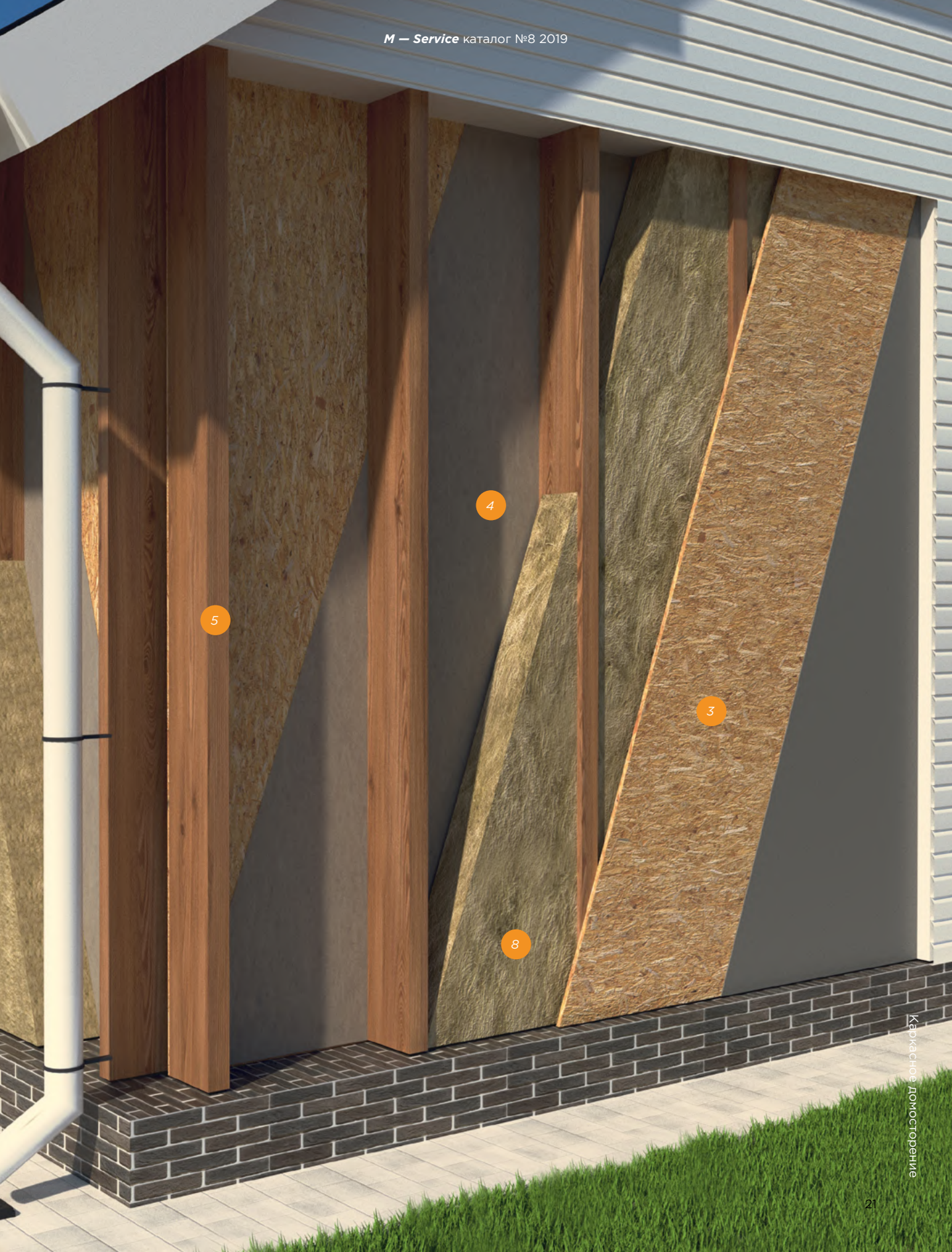
6 *Профнастил. Все виды профнастила от производителя. С8, С20, НС36, НС44, С10, С21. Все цвета и размеры.

7 *Сваи с режущими зубьями различного диаметра и длины, а также оголовки к ним.

8 Теплоизоляционные материалы. Пенопласт, экструзия, стекловата, каменная вата. Для утепления рекомендуем использовать каменную вату с плотностью от 60 кг/м³. Она проста в монтаже, не горит, и ее не едят грызуны.

9 *Пиломатериалы. Брус и доски всех размеров с различной обработкой.





ПЕРЕХОД НА СТАВКУ НДС 20% КАК ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА ЭКОНОМИКЕ?

Итак, решение уже принято и известна точка отсчета – страна переходит на повышенную до 20% ставку НДС с первого января 2019 года. Можно утверждать, что повышение ставки, как и повышение пенсионного возраста, входит в список весьма непопулярных мер, на которые правительство РФ было вынуждено пойти. В рамках настоящей статьи поговорим о том,

зачем понадобилось увеличивать НДС, и попробуем разобраться, к каким последствиям это может привести: как это отразится на бизнесе в целом и, в частности — на рынке первичной недвижимости, на стоимости квартир.

НДС: кого коснется повышение ставки?

Налог НДС отчисляют в бюджет поставщики товаров и услуг, в этом году еще действует базовая ставка 18%, и льготная — 10%, эта ставка распространяется на практически все продукты питания, книги, лекарственные препараты (опять же, с исключениями), детские товары. Однако точнее было бы утверждать, что этот налог оплачивают, все же, потребители, так как продавцы автоматически закладывают его в цену услуг или товаров.

Повышение ставки на 20% приведет не только к увеличению налоговой нагрузки, которая ложится на покупателей, но также скажется и на продавцах. В силу снижения доходов населения, которое вызвано экономическими факторами и наблюдается с 2014 года, покупательная способность конечных потребителей также будет стремиться вниз. Соответственно, вырастет конкуренция среди всех слоев бизнеса, для которого источником прибыли является конечный покупатель.



Прибыль тех, кто что-либо производит, будет сокращаться, так как нельзя на фоне падения спроса и ужесточения конкуренции просто взять, и повысить цену своего товара. Прибыль продавцов сократится по той же причине — повышать маржинальную наценку, перекладывая налог целиком на покупателя, нельзя, товары и услуги просто перестанут покупать. Присутствует ценовая конкуренция, и часть налоговых отчислений придется платить из прибыли.

Непопулярные меры: зачем все это нужно?

Разговоры о возможном повышении ходили в прошлом и позапрошлом году, так что эта новость не стала неожиданной. Собственно — зачем понадобилось это делать? На выполнение очередных «майских указов», подписанных главой страны после перехода на очередной президентский срок, требуются деньги, и деньги немалые. До 2024 года (окончание президентского срока) в пределах страны запланировано кардинальное улучшение автодорожной инфраструктуры, повышение рождаемости и продолжительности жизни, а также скачок в области «цифровизации» экономики.

По подсчетам профильных ведомств, на проекты, связанные с выполнением этих указов, планируется потратить порядка 6 трлн. рублей. Из них 2 трлн. планируется получить за счет поднятия ставки НДС, 3 трлн. — в результате повышения пенсионного возраста, и еще 1 трлн. рублей дадут реформы налогового законодательства в отрасли нефтедобычи.

Рынок недвижимости: что ждет одного из драйверов экономики

Говоря о повышении налоговой нагрузки, которое опосредованно отразится на каждом звене экономической цепочки, стоит рассмотреть рынок первичной недвижимости, который является одним из показателей «здоровья» экономики РФ. Что же будет происходить с января наступающего года? Конечно, все строительные, отделочные материалы вырастут в цене, что естественным образом приведет к повышению цен на квартиры в новостройках. Застройщики, которые сейчас и так переживают нелегкие времена из-за того, что требования к их деятельности в этом году серьезно ужесточились, вряд ли смогут «подвинуться» в прибыли и просто платить налог из маржинальной наценки.

В силу снижения покупательской способности спрос на уже возведенное жилье несколько уменьшится, хотя, возможно, и не так сильно, так как оно предлагается по прежним ценам. В этом плане для потенциальных покупателей, нуждающихся в улучшении жилищных условий и располагающих деньгами, сейчас настало самое время принимать решение о покупке, ведь с нового года повышенный НДС будет автоматически взиматься по каждой сделке.

Что будет с новыми девелоперскими проектами? Их количество, скорее всего, несколько уменьшится. Это связано не только с удорожанием строительства, но и с новыми законодательными требованиями, которым должны соответствовать застройщики. Прежде всего речь идет о тех положениях, которые касаются показателей финансовой состоятельности игроков строительного рынка.

Заключение: что лучше предпринять сейчас?

Учитывая то обстоятельство, что с нового года цены подрастут буквально на все, причем, не только из-за повышения ставки НДС, свободные деньги лучше не хранить. Это касается, как компаний, предпринимателей, так и обычных граждан.

Например, застройщик, который получил разрешение, оформил документы и приступил к реализации проекта, может сделать залог на будущий год, уже сейчас приобретая металлопрокат, прочие стройматериалы. Прямо сейчас они не нужны, да и хранить их особо негде, однако — как вариант, можно заключить договор и оставить стройматериалы на складе поставщика по договору ответственного хранения. Граждане, не связанные с бизнесом, могут рассмотреть возможность приобретения товаров длительного пользования, покупка которых долгое время откладывалась.

КРОВЛЯ

1 Конек двухскатный
150 × 150 × 2000 мм

Конек фигурный
110 × 110 × 2000

Конек полукруглый
160 × 2000

2 *Заглушка для полукруглого конька

3 *Ендова верхняя
200 × 200 × 2000

4 *Ендова нижняя
300 × 300 × 2000

5 *Доска ветровая
95 × 120 × 2000

6 *Планка карнизная
100 × 60 × 2000

7 *Снегозадержатели круглые и овальные 3 и 1 м

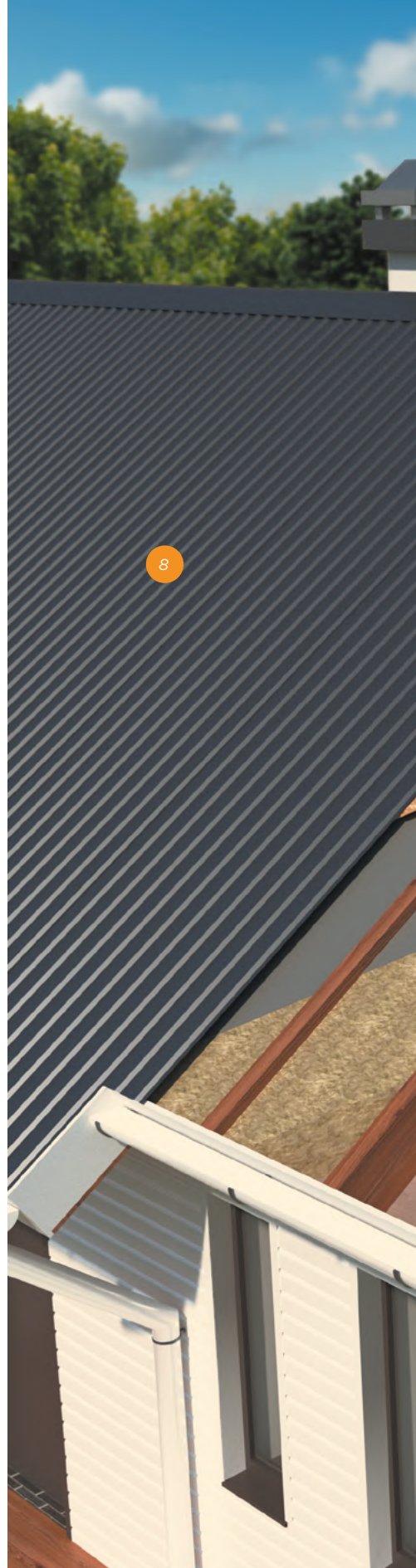
8 Металлочерепица «Монтеррей», «СуперМонтеррей»
Рекомендуемые толщины 0,45–0,5 мм.

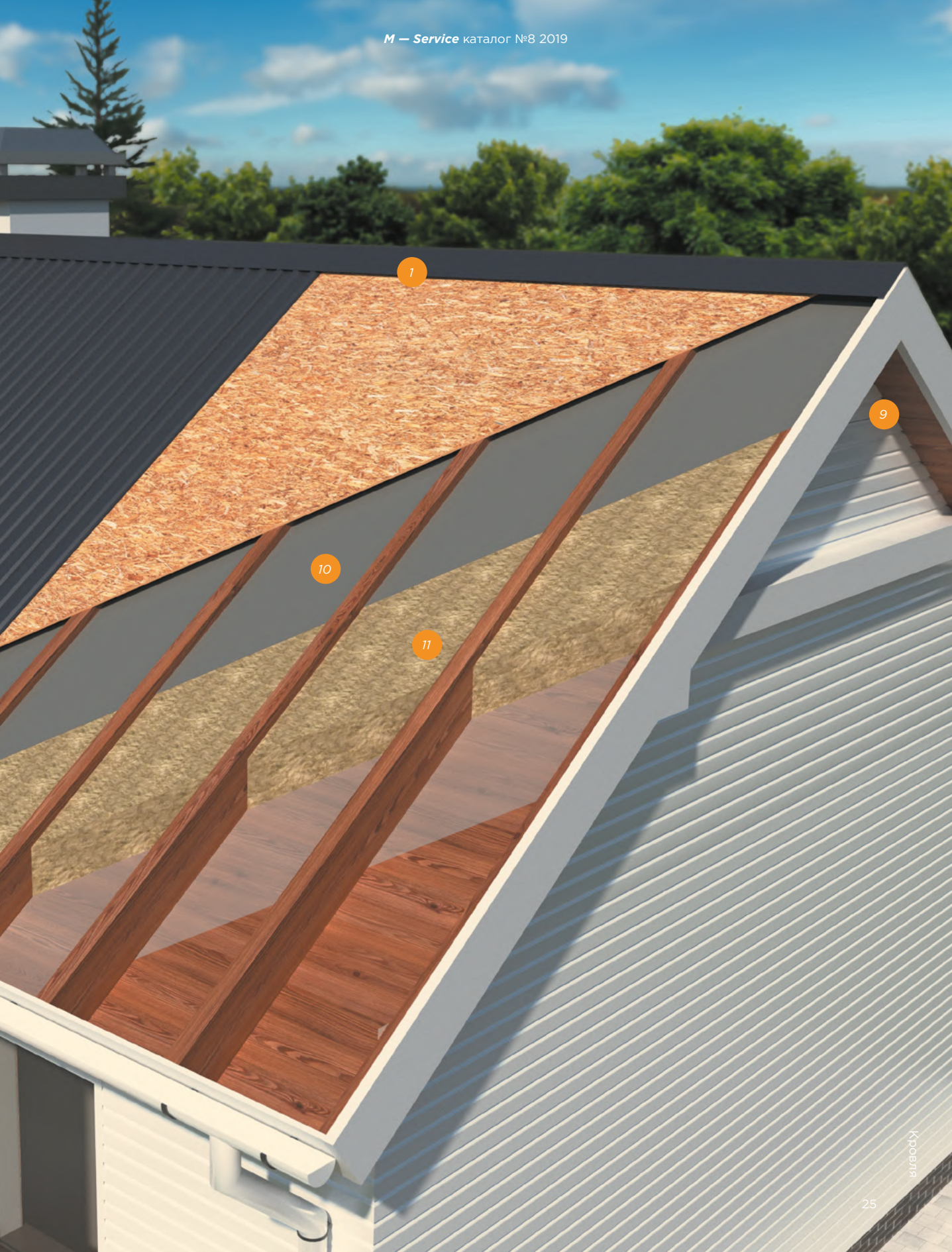
Рекомендуемая максимальная длина для удобства работы 4 м. *Возможны варианты покрытия «Бархат», «Шелк», «Кашемир».*

9 Софиты

10 Паро-,Ветро-, Гидроизоляция
Супердифузионная мембрана.

11 Утеплитель — для скатных кровель рекомендуем использовать каменную вату плотности 45–50 кг/м³. Это самое интересное предложение по соотношению цены и качества. К тому же, эта вата проста в монтаже, не горит и ее не едят грызуны.





ФАСАД

В данной подборке представлены инструменты и материалы для отделки фасада. Фасад — наружная часть здания, его лицо, поэтому к устройству фасада стоит подходить с должным вниманием. Первое впечатление о сооружении мы получаем именно после контакта с фасадом.

1 Кирпич — один из самых популярных материалов для отделки фасада. В эту категорию входят силикатные кирпичи, керамические кирпичи, газосиликатные блоки и др.

2 Металлический сайдинг — еще один материал для отделки, достаточно простой в использовании. Мы предлагаем всевозможные варианты расцветок и размеров.

3 *Дюбель фасадный — гриб 10 × 100 для теплоизоляции с металлическим гвоздем.

4 Штукатурка

5 Краска фасадная

6 *Огне-био защита антисептик, которым необходимо обработать все деревянные элементы каркаса.

7 Желоб

8 Крюк

9 Воронка выпускная

10 Труба водосточная

11 Крепеж трубы

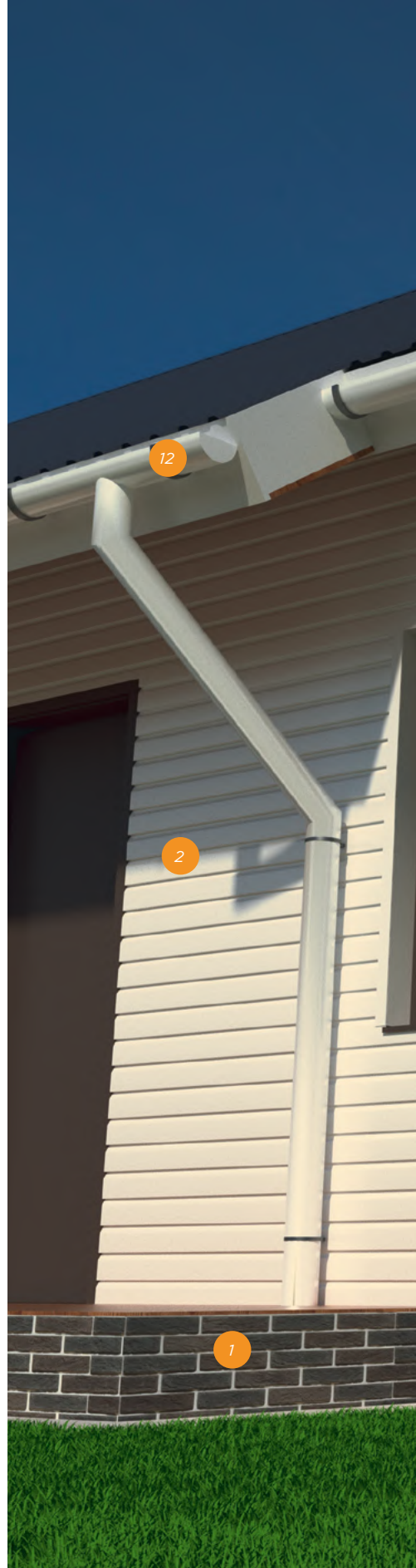
12 Заглушка желоба

13 Колено сливное штампованное

Сэндвич панели

Готовые сэндвич панели, позволяющие быстро возводить различные конструкции. Обладают такими полезными качествами, как теплоизоляционные свойства, легкий вес, простота в монтаже.

Мы предлагаем вам панели с PIR утеплителем и минерально-ватным утеплителем.



ИЩИТЕ НА САЙТЕ **МС37.РФ** В РАЗДЕЛЕ / **ФАСАД**



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ — ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «ТЕХСТРОЙПРОЕКТ»

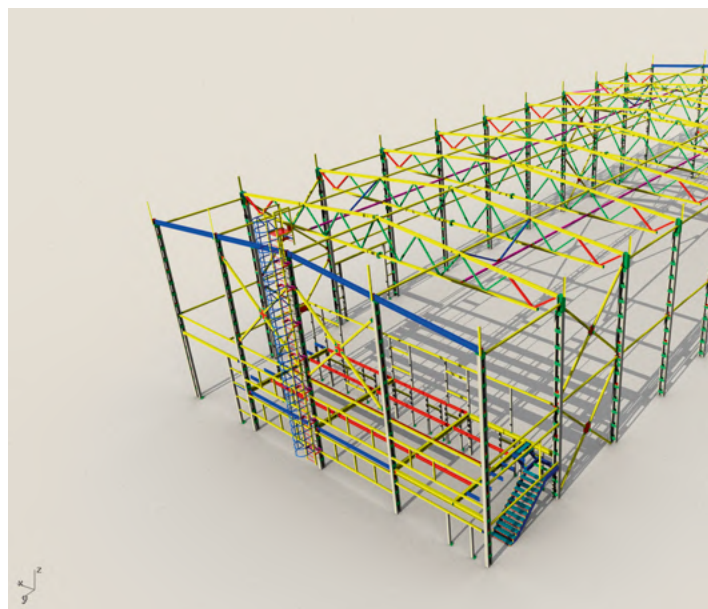
Данная организация входит в ГК «М-Сервис» и активно помогает в развитии нашего производства. Специалисты организации имеют успешный опыт реализации объектов различного функционального назначения.

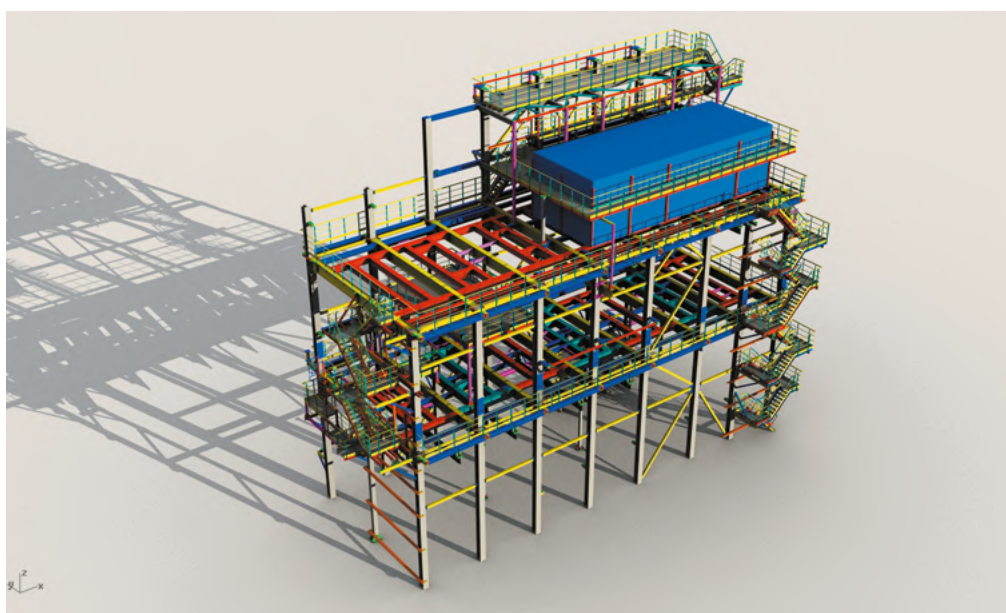
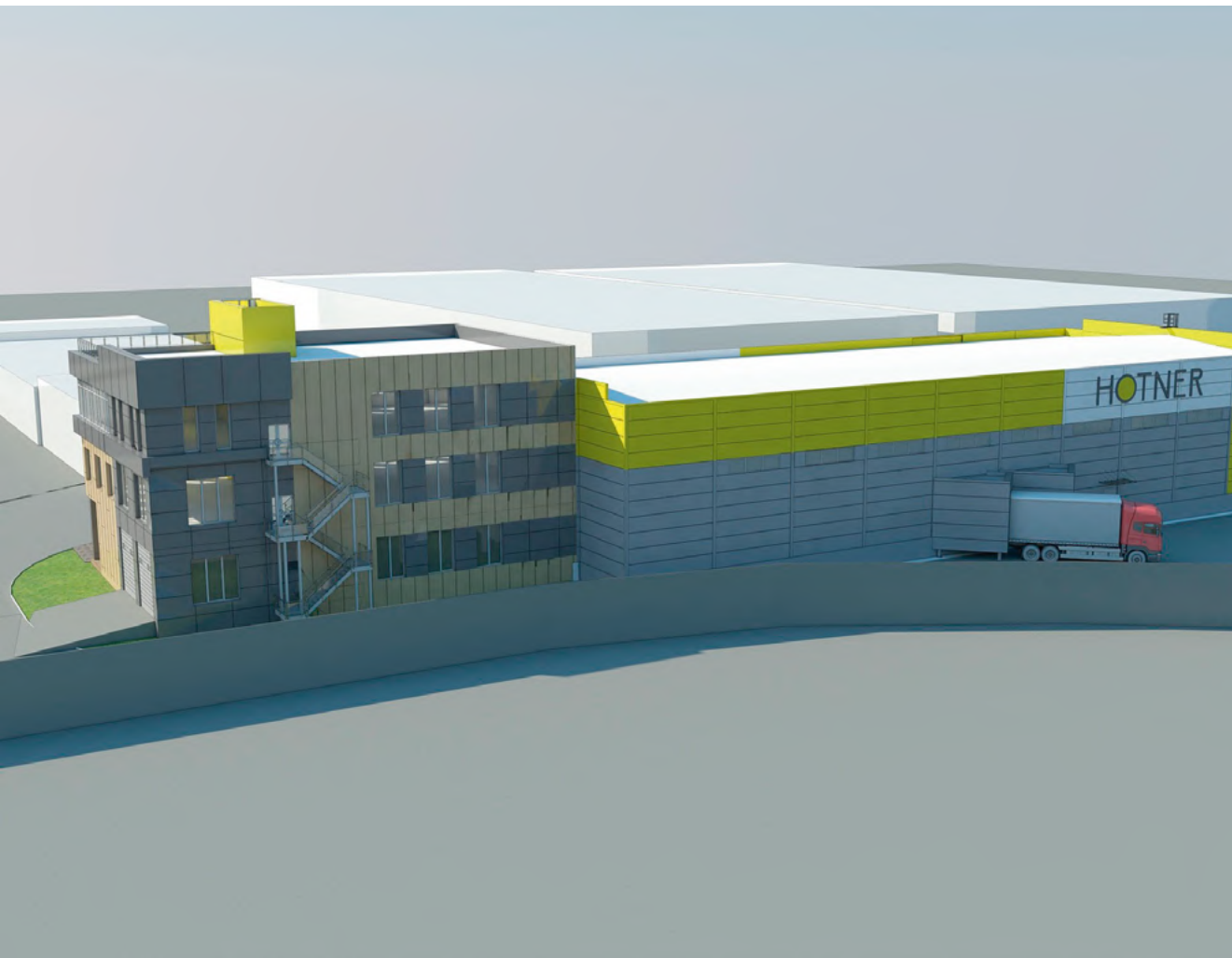
ООО «Техстройпроект» занимается проектированием зданий и сооружений различного назначения. За последнее время были выполнены работы по проектированию многоквартирного жилого дома, административно-бытового здания, индивидуальных жилых домов, зданий магазинов розничной торговли, проектированием наружных инженерных сетей, коммуникаций и дизайна жилых и общественных помещений.

Здания на основе металлического каркаса изготавливаются в кратчайшие сроки. Каркас здания состоит из металлических колонн, жестко заземленных в монолитные фундаменты. Колонны каркаса представляют собой составное сечение из прокатных профилей. Несущие конструкции кровли выполнены из металлических ферм, опирающихся на колонны каркаса. Фермы выполнены из гнутосварных профилей. На металлические фермы уложен несущий профилированный лист. В качестве основных несущих элементов рамного каркаса используются сварные

балки переменного сечения из различных марок стали. Преимущества применения данного типа каркаса достигается путем снижения общей металлоемкости здания за счет применения специальных марок стали.

Клиенты ГК «М-Сервис» всегда могут обратиться к нам за консультацией, и мы готовы подобрать для них только лучшие проектные решения.





МОЙ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ

Как фестиваль по-крупному, да еще и со строительным уклоном? Спросите нас! Лето-2018 было отмечено очередным open air, посвященным празднованию Дня Строителя. Результат дружного партнерства «МеталлСервис-Групп» и СРО «Ивановское объединение строителей» позволил более 600 участникам унести с собой по тысяче кубов впечатлений и сотне килограмм хорошего настроения. Приятное событие грех не вспомнить!





С чего все начиналось?

Идея переформатировать празднование Дня Строителя посетила нас еще в прошлом году — больше всего хотелось разрушить стереотипные представления и подчеркнутую формальность даты. Поздравления, грамоты и монотонные речи с высокой сцены — мы уже сбились со счета, сколько раз приглашенные гости засыпали прямо в зрительном зале. Именно поэтому было решено в корне поменять всю концепцию празднования — гулять так гулять! В буквальном смысле слова.

Объединив два праздника — фестиваль под открытым небом и, собственно, сам официальный День Строителя — мы получили множество восторженных отзывов. С помощью наших партнеров — СРО ИОС — первый блин в 2017-м году вышел совсем не комом. Все получилось, как и было задумано: свежо, ярко, креативно — да еще и на свежем воздухе! Все остались довольны.

Но проанализировав первый строительный open air, мы пообещали, что в 2018-м все будет еще круче. И не обманули.

Что было в этом году?

«МойСамыйГлавный День Строителя» — 2018 объединил в себе поздравительные мероприятия и массу активностей для всех гостей открытого фестиваля, которых собралось более 600. Разумеется, такой впечатляющий праздник просто не мог состояться без солидной медийной поддержки, которую оказали журнал «Ивановский бизнес» и «Авторadio Иваново».

Выдающийся своими масштабами и насыщенностью open air-фестиваль 10 августа принял парк-отель «Sun Rise». Главной задачей было не только сохранить прошлогодний удачный формат мероприятия, но и дополнить его новыми элементами. Лучшее место не придумаешь — инфраструктура и территория комплекса позволили нам реализовать все задуманное.

Просто здорово, что в городе нашлось сразу несколько крупных компаний, которые с удовольствием приняли участие в подготовке «МойСамыйГлавный День Строителя» — 2018. Среди них ивановский региональный филиал АО «Россельхозбанк», ООО «Центр медиации и права», ООО «Монтажник», группа компаний «ИвГеострой», СПАО «Ингосстрах», холдинг КСК, компания «Пласт Плюс» и ООО ДСУ-1.



И конечно, мы отдельно отмечаем великолепный кейтеринг и организацию приема гостей от ресторана «Встреча», а также спорт-активности и развлечения от клуба «LoftFitness».

Ставка была сделана на привлечение внимания всех, кто так или иначе связан со сферой строительства — популяризация благородной профессии среди молодых (и не только) удалась на все сто. Возможностей для развлечений было хоть отбавляй.

Интерактивная зона со множеством активностей, флеш-мобами и конкурсами: где еще вы сможете попробовать разбить битой стеклопакеты или проверить прочность стройматериалов под колесами спортивного мотобайка?

Выступление очаровательной Vika Tendery, а также кавер-группы «Forward Motion», развлекавшей публику знаменитыми хитами. За световое шоу отвечали «Freak Show», за энергичные танцы — мастерская «iD»,

Диджейская программа с забористыми сетами Локация «Мега стройка», на которой возводился огромный «Дом наСТОящего строителя» из гигантских блоков LEGO-конструктора — прекрасный





способ проверить свои строительные компетенции!

Просторный танцпол, оборудованный сногшибательной диодной подсветкой — специально для тех, кто способен веселиться не только весь день, но и захватить немного ночи

Техно-зона с жаркими go-go танцами для настоящих строителей

Впечатляющий салют в честь любимого профессионального праздника — прекрасное завершение торжества, длившегося до часу ночи... и все это под звучный аккомпанемент духового оркестра «Valen brass band», который развлекал даже самых серьезных гостей. В их числе были руководители органов власти, представители крупнейших строительных компаний региона, управляющие банками, руководители страховых компаний, юридических фирм и экспертных организаций.

Мы обещаем, что хорошая традиция продолжится и в следующем году — и уже готовим новые сюрпризы, конкурсы и гарантируем всем участникам море хорошего настроения!





ЭКО!СОЛЬВЕНТНЫЕ ПРИНТЕРЫ

ПЕЧАТЬ НАРУЖНЫХ И ИНТЕРЬЕРНЫХ МАТЕРИАЛОВ

- быстрая, экономичная и качественная печать
- высокая надежность
- простая эксплуатация

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ СУБЛИМАЦИОННЫЕ ПРИНТЕРЫ



ПЕЧАТЬ НА ТЕКСТИЛЕ, ПЕЧАТЬ РЕКЛАМНОЙ ПРОДУКЦИИ

- быстрая и качественная печать
- яркая и контрастная цветопередача
- малый расход чернил
- минимальный простой
- максимальная производительность

ТЕКСТИЛЬНЫЕ ПРИНТЕРЫ ДЛЯ ПРЯМОЙ ПЕЧАТИ НА ТЕКСТИЛЕ

ПРЯМАЯ ПЕЧАТЬ НА ТЕКСТИЛЕ

- высокая производительность
- низкая стоимость владения
- высокая надежность



УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПРИНТЕРЫ ДЛЯ ИНЖЕНЕРНЫХ ЗАДАЧ

ПРИНТЕРЫ ДЛЯ САПР И ГИС

- точное позиционирование точки
- высокая скорость работы
- невысокая себестоимость печати
- высокая надежность

ГИБКАЯ СИСТЕМА
СКИДОК!

ГАРАНТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
ЛЮБЫЕ РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

EPSON®

EXCEED YOUR VISION

ПРОЕКТОРЫ EPSON

ПРЕВОСХОДНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ТЕЛЕВИЗОРАМ, ИНТЕРАКТИВНЫМ ДОСКАМ

- от самых миниатюрных (толщина всего 4 см!) до самых ярких (цветовая яркость 25000 лм)
- большое изображение
- чрезвычайно надежны и функциональны
- непревзойденная цветопередача



EPSON WORKFORCE ENTERPRISE

НАСТОЯЩИЙ ОФИСНЫЙ «КОМБАЙН»

- цветные офисные МФУ формата А3+
- скорость печати до 100 страниц в минуту!
- низкая себестоимость печати
- низкая стоимость владения



ПОТОКОВЫЕ ДОКУМЕНТ-СКАНЕРЫ EPSON

СКАНИРОВАНИЕ ЛЮБЫХ МАТЕРИАЛОВ

- большие объемы обработки документов
- высокая производительность



ЭТИКЕТОЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ COLORWORKS И LABELWORKS

ПЕЧАТЬ ЛЮБЫХ ЭТИКЕТОК

Вы сами оперативно печатаете яркие и хорошо читаемые этикетки для вашей продукции!



ФАБРИКА ПЕЧАТИ EPSON



ПЕЧАТЬ ФОТОГРАФИЙ И НЕ ТОЛЬКО

- высококачественная фотопечать
- экономичная печать (стоимость фотоотпечатка от 3 рублей!)

Компания «ДАНКо (Д.А.Н.Компани)», г. Иваново, ул. Сарментовой, 9А, офис 1
e-mail: info@dan-company.ru тел. (4932) **39-81-11** <https://dan-company.ru>

ИНСТРУМЕНТЫ

Практически ни одна строительная работа не может быть выполнена на высоком уровне без соответствующего инструмента. Мы предлагаем полный ассортимент качественного строительного инструмента.

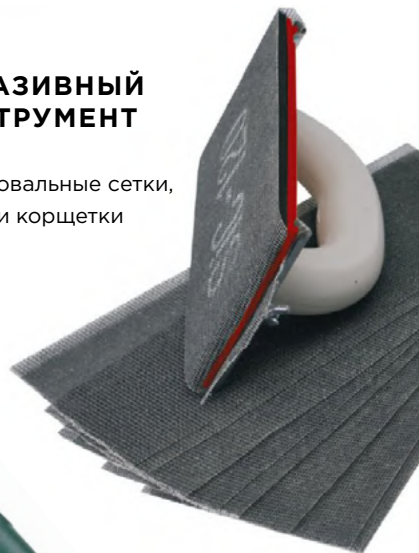


БИТЫ

Широкий ассортимент строительных бит для шуруповертов

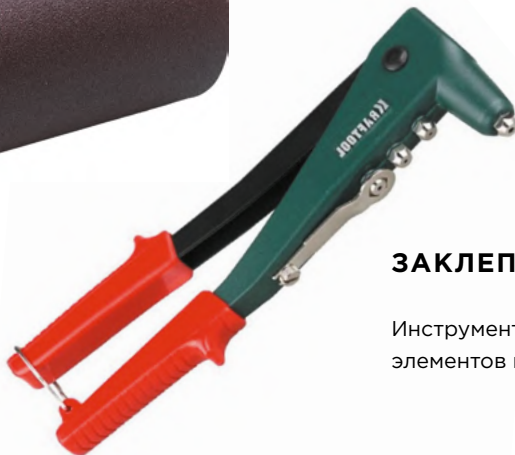
АБРАЗИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Шлифовальные сетки, терки и корщетки



НАЖДАЧНАЯ БУМАГА

Наждачные полотна всех размеров и зернистости



ЗАКЛЕПОЧНИК

Инструмент для соединения элементов конструкции и деталей



ГАЕЧНЫЕ КЛЮЧИ

Профильные и электросварные трубы для надежной фиксации и опоры будущего забора. Все размеры и длины

КРОВЕЛЬНАЯ НАСАДКА

Приспособления для эффективного монтажа кровельных саморезов

КОРОНКИ ПО БЕТОНУ

Насадки для сверления отверстий в бетоне



ИЩИТЕ НА САЙТЕ **МС37.РФ** В РАЗДЕЛЕ / ИНСТРУМЕНТЫ

МАЛЯРНЫЕ ИНСТРУМЕНТ

Кисти разных размеров
и щетин для малярных работ



МАРКЕР, КАРАНДАШ

Карандаши и маркеры разных
цветов для нанесения разметок
на различных поверхностях



МЕШКИ ДЛЯ МУСОРА

Мешки для сбора и вывоза
строительных отходов

НАСАДКА ДЛЯ МИКСЕРА

Насадки для работы со строи-
тельными смесями и красками



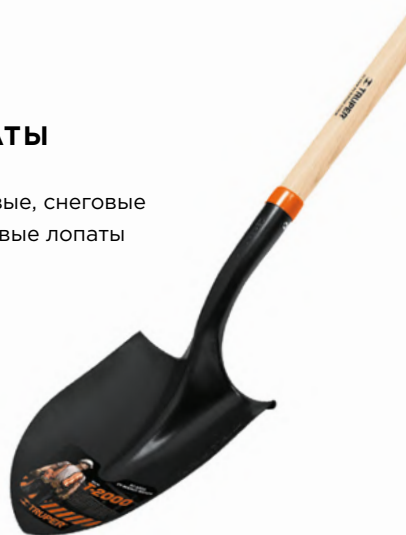
ОТВЕС, ШНУР

Отвесы и шнуры для разбивки
фундамента и межевания земли



ЛОПАТЫ

Штыковые, снеговые
и совковые лопаты



ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Микрометры, штангенциркули,
линейки для точной разметки



НОЖИ, ЛЕЗВИЯ

Лезвия для строительных
ножей



НОЖНИЦЫ ПО МЕТАЛЛУ

Специализированные ножницы
для работы с металлом



НОЖОВКИ

Пилы для работы
с различными материалами

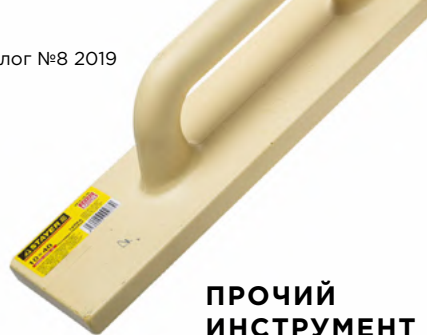


ИНСТРУМЕНТЫ



ПИСТОЛЕТ ДЛЯ ГЕРМЕТИКА

Специализированные пистолеты
для отделочных и монолитных
работ



ПРОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ

Ключи, терки, полутеры

СВЕРЛА

Сверла и буры, различного
диаметра и длины



РУЛЕТКИ ДЛЯ ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ РАБОТ



СВАРОЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Сварочные аппараты,
маски, прихваты



РУЧНОЙ УДАРНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Молотки, кувалды, киянки



ШПАТЕЛЬ, МАСТЕРОК, КЕЛЬМА

Приспособления
для отделочных работ



СТЕПЛЕР

Степлеры и скобы
для соединительных работ

СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ

Маски, каски и перчатки
для обеспечения безопасной
работы



УРОВЕНЬ СТРОИТЕЛЬНЫЙ

Инструмент различной длины для
проверки ровности поверхностей



ГОТОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ

Складская программа металлопроката позволяет нам создавать изделия из металла высокого качества, по Вашим индивидуальным размерам.

Вся продукция изготавливается по индивидуальным замерам, дизайну и конфигурации заказчика. Мы не ограничиваем вас в ваших желаниях. Любые ваши идеи будут воплощены нами в жизнь в короткие сроки и по комфортной цене.



МАНГАЛЫ

Мангалы любой сложности: от простых до многофункциональных



МОСТИКИ

Декоративные мостики для создания индивидуального ландшафтного дизайна



РЕШЕТКИ ДЛЯ ОКОН

Модели из металла не только обезопасят вас от несанкционированного проникновения в жилище, но и позволят наслаждаться изменившимся внешним обликом фасада здания



АРКИ

Продукция для парков, скверов, коттеджных и дачных участков

ДРОВНИЦЫ

Изготавливаем дровницы, которые станут настоящим украшением вашей каминной зоны





МОНТАЖНИК

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

27 лет
успешной работы

> 2000 выполненных
объектов

6 000 м²

ПЛОЩАДЬ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ

любой сложности

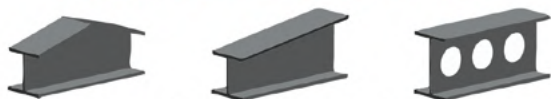


СВАРНАЯ ДВУТАВРОВАЯ

БАЛКА



РЕЖЕМ В РАЗМЕР



От 13 000 руб/тонна

ПЛАЗМЕННАЯ РЕЗКА



ТОЛЩИНА ОТ 2 ДО 200 ММ

от 15 руб/м.п

📍 153011, г. Иваново, ул. Суздальская, 18-Б

📞 **8 800-222-35-05**

8 (4932) 33-97-44, 38-31-28, 38-89-68

✉ info@svarim.info

🌐 **www.montazhnic.ru**

АЛМАЗ-СЕРВИС — КАЧЕСТВЕННЫЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В ОБЛАСТИ АЛМАЗНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Наша компания специализируется на алмазном сверлении: бурении, резке, штроблении в кирпиче, бетоне, железобетоне, граните и мраморе. Использование профессионального оборудования, высокая квалификация специалистов и их внушительный опыт гарантируют нашим клиентам высокое качество и оперативность выполнения сверлильно-бурильных работ. Применение грамотно подобранного инструмента позволяет проводить работы не только на больших строительных площадках, где нужна высокая производительность, но и у частных заказчиков, где зачастую крайне важно сохранение внутренней отделки.

Компания осуществляет

Алмазная резка проемов, окон, дверей, колонн, ригелей, фундаментов, ниш под сейфы, мебель и другие подобные нужды

Алмазное бурение отверстий в бетоне, железобетоне и кирпиче

Исправление строительного брака, коррекция прорезанных некачественно проемов

Расширение дверных, оконных, балконных проемов

Усиление проёмов металлоконструкциями

Снос стен

Аккуратный демонтаж зданий и сооружений из бетона и кирпича

Штробление
Продажа и монтаж систем вентиляции рекуператоры, клапан КИВ-125.

Одним из основных видов услуг Алмаз-Сервис является алмазная резка. Уникальность технологии алмазной резки состоит в отсутствии ударных воздействий на конструкцию. В результате чего низкий уровень шума и вибрации в стене или перекрытии. Алмазная резка в большинстве случаев производится круглыми алмазными дисками. Использование алмазных дисков с напаянными на режущий край диска алмазосодержащими сегментами обеспечивает получение аккуратных и точных резов заданной геометрии и размера.

Преимущества алмазной резки

Минимальное количество шума и пыли

Точность резки, края ровные без сколов и других дефектов

Высокая скорость алмазной резки
Экономичность изготовления ниш, швов и проемов

Отсутствие вибрации и соответственно трещин



Обращаясь к нам — Вы заказываете качество!

С нашими работами можно ознакомиться по ссылке в инстаграм @almazservis37

+7 (4932) 467-444
Алмаз-Сервис37.рф

ЭЛЕКТРОТОВАРЫ

АВТОМАТ

дифавтомат, 1–3 клавишные, любая подборка цветов. Производитель ИЭК



ВИЛКИ

это штепсельные изделия, предназначенные для оперативного подключения и отключения электрических приборов от питающей сети. Угловые и универсальные. С кольцом и без кольца. с/з, б/з. Производитель ИЭК

ДИНРЕЙКИ

металлический профиль, применяемый в электротехнике 30–60 см. Производитель ИЭК



КАБЕЛЬ-КАНАЛЫ

электромонтажный короб из цельного профиля, внутри которого размещаются провода. 24–144 м. ECOLINE, ЭЛЕКОР. Производитель ИЭК



ИЩИТЕ НА САЙТЕ [MC37.RU](http://mc37.ru) В РАЗДЕЛЕ / ЭЛЕКТРОТОВАРЫ



АВТОМАТИЧЕСКИЕ ВЫКЛЮЧАТЕЛИ

Коммутационные аппараты, предназначенные для защиты электрической сети от коротких замыканий и перегрузок



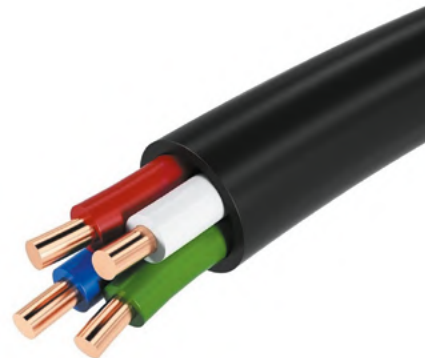
КАБЕЛЬНЫЕ НАКОНЕЧНИКИ

Кабельные наконечники, или оконцеватели, применяются для оконцовки зачищенных жил токопроводящего электрокабеля. ТА/Е/ТМЛ. Любые размеры



КОРОБКИ

распределительные коробки для электропроводки. Внутри коробки расположены провода, благодаря корпусу, они не подвержены механическим воздействиям, что обеспечивает их сохранность. ГК/ОП/СП/СД. Размеры и цвета на выбор



КАБЕЛЬ

сборная конструкция. Похож на защищенный провод — это одна или несколько токоведущих жил, каждая из которых в своей изоляции, плюс еще один изоляционно-защитный наружный слой и полимеров, пластика или резины. ВВГнг, LS, все размеры, ГОСТ



ПРОВОД

электротехническое изделие, служащее для соединения источника электрического тока с потребителем, компонентами электрической схемы. АПВ/ПВС/ПНСВ/ПУГНП, ГОСТ

КОЛОДКИ КЛЕМНЫЕ

электроустановочные изделия, предназначенные для соединения проводов. Колодки быстрого монтажа 2-3 ответвления. Зажимы изолированные



КРЕПЕЖ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ

Специализированный электротехнический крепеж для различных нужд. Клипсы, кронштейны анкерные, ленты бандажные, скрепы бандажные



ЭЛЕКТРОВАРЫ



РАЗРЯДНИК

Электрический аппарат, предназначенный для ограничения перенапряжений в электротехнических установках и электрических сетях. ОИН-1

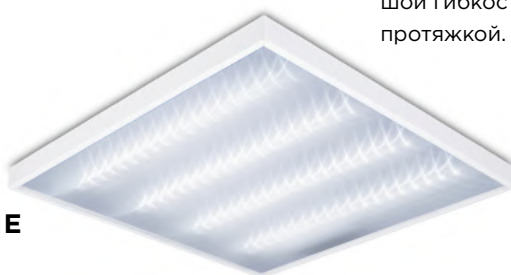
РАМКИ

Изделия для обрамления электрических розеток..
1-4 местная
Вессен



РОЗЕТКИ

Это разъем для подключения электрических приборов с помощью вилок. 1-2 местные. С крышкой и без крышки. Евро. ОП/СП



СВЕТОДИОДНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ

Лампы, в качестве источника света использующие светодиоды. Источники питания, Корпусы, Модули, Точечный светильник, Офисные комплекты, Светильник Армстронг, Светильник купольный

СЧЕТЧИКИ

Прибор для измерения расхода электроэнергии переменного или постоянного тока. Меркурий, ЦЭ-6803
220 в/380 в,
3ф. 1-100А



ТРУБА ГОФРИРОВАННАЯ

Представляет собой конструкцию, имеющую поперечные сечения с переменным значением, благодаря чему обладает большой гибкостью. 15-20 мм, нерж, с протяжкой. 100 м



УДЛИНИТЕЛИ

Обширная категория устройств, позволяющих подключить бытовую и офисную технику, а также видео и аудиоаппаратуру, и установить их в удобном владельцу месте. 3 разъема, 5 метров, ЕВРО, с выключателем. Производитель ИЭК



ШИНА

являют собой токоведущие части электрических установок, соединяя между собой оборудование различного типа: генераторы, трансформаторы и др. Производитель ИЭК. N 6 × 9 × 10 Д-С, N 8 × 12 × 14 Д-Ж



КОРПУСА

Электрический щит или бокс представляет собой специальное устройство, которое служит для приема и перераспределения электроэнергии и выполняет функцию защиты линий групповых цепей от перегрузок и коротких замыканий. Двухдверный. Mecas



ЩИТ

используются для организации электрической инфраструктуры зданий. КШН/ЩРВ/ЩРН/ЩРУН. Производители Mecas, ИЭК. Все размеры



ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛИ

В электротехнике переключатели служат для отключения и включения электрических цепей низкого напряжения поочередно. СП, 2 клавиши

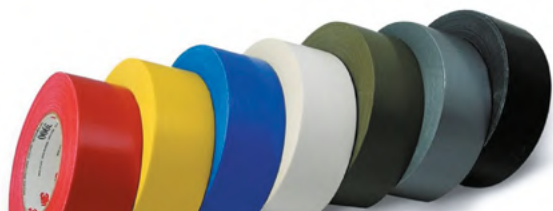


ВЫКЛЮЧАТЕЛИ

Устройство для размыкания электрической цепи, через которое осуществляется передача напряжения на различные потребители. 1-2 клавиши. ОП/СП, Производители Classico, Aqua, Boletto, Прима

ИЗОЛЕНТА

Расходный материал, предназначенный для обмотки проводов и кабелей с целью их электроизоляции. ПВХ/ХБ. Любые цвета



БЛОКИ ПИТАНИЯ

Электротехнический прибор, выполняющий функцию преобразования первичного напряжения (электрической сети, аккумулятора) в величину, требующуюся для работы оборудования. 12В, 100 Вт, IP20



ВОДОГАЗОСНАБЖЕНИЕ



ПЕРЕХОД

применяется для соединения, при помощи сварки, труб разных диаметров.



ОТВОД

применяется для соединения труб под углом, при помощи сварки



ПВХ ТРУБА

основное применение — канализация (*вывод сточных вод*)



ТРУБА ВГП

основное применение — водоснабжение, газоснабжение, нефтепроводы



ФИТИНГ

Устанавливаются для разветвления, поворотов, переходов на другой диаметр, а также при необходимости частой сборки и разборки труб. Фитинги служат и для герметичного перекрытия трубопровода и прочих вспомогательных целей



ФЛАНЕЦ

Герметичное соединение труб друг к другу, к машинам, аппаратам и ёмкостям для соединения валов и других вращающихся деталей



ЗАДВИЖКА

Используется преимущественно в качестве запорной арматуры — запирающий элемент в процессе эксплуатации находится в крайних положениях «открыто» или «закрыто»





БАНКРОТСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И КАК НА ЭТОМ ЗАРАБАТЫВАЮТ

Процедура банкротства — единственный легальный способ избавиться от неподъемных долгов и начать бизнес с чистого листа. Все имущество компании-должника реализуется через аукционные торги, при этом определяющим фактором является не цена продажи, а ее быстрота. О том, как в России зарабатывают на банкротстве юридических лиц, рассказываем прямо сейчас.



БАНКРОТСТВО: ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ?

Согласно 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», имущество компании-должника подлежит реализации в целях удовлетворения требований кредиторов. Проще говоря, все вырученные от продажи деньги идут в счет погашения долгов — промедление в этом вопросе грозит пенями и прочими штрафными санкциями.

Именно поэтому конкурсная масса (*так называют совокупность всего имущества организации, выставляемого на торги*) в большинстве случаев реализуется по минимальной или откровенно низкой цене. Логика здесь проста: чем ниже цена — тем быстрее компания банкрот получит на счета деньги для погашения задолженности.

Дальше — уже дело техники: вам осталось приобрести по низкой цене стоящий актив и перепродать / сдать в аренду его уже за более солидную сумму. Другой вариант — использовать имущество для своего бизнеса, ведь сэкономил — значит, уже заработал.

ГДЕ КУПИТЬ

Торги по реализации имущества компании-должника проводятся в формате электронного аукциона на специализированных площадках. Среди наиболее крупных — «Сбербанк АСТ», «Центр реализации», «Фабрикант.ру», Всероссийская Электронная Торго-

вая Площадка, «Арбитрат», АИСТ и другие. Полный перечень можно уточнить на федеральном ресурсе bankrot.fedresurs.ru, в разделе «Реестры» — вкладка «Торговые площадки».

ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО?

Все просто. Участвовать в торгах может любой гражданин РФ — для этого необязательно быть представителем юридического лица или ИП. Осталось только пройти регистрацию на ресурсе и получить уникальную электронно-цифровую подпись (ЭЦП). Если совместимый с площадкой токен у вас уже есть, осталось только выбрать интересующие торги.

Быстрее делать это на сайтах-агрегаторах, собирающих информацию обо всех лотах на текущий момент, но надежнее — на самой площадке, внимательно знакомясь с документацией. После нужно подать заявку на участие в торгах и ждать самого аукциона.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА ТОРГАХ ПО БАНКРОТСТВУ?

Каждый случай индивидуален — как и текущее финансовое положение компании-должника. Можно встретить как предложения по ценам, которые незначительно меньше рыночных (*чаще*), так и действительно привлекательные лоты. Как правило, они размещаются от конкурсных управляющих, которые рассчитываются с внушительным реестром кредиторов — ведь быстрота здесь превыше всего.

Другой нюанс — ликвидность имущества, которое продается через аукцион. То, насколько быстро его можно перепродать, часто становится определяющим фактором.

Игра «вдолгую» с аукционными приобретениями возможна, только если планируется серьезный инвестиционный проект. Но в этом случае и объект должен быть соответствующим — чаще всего, это коммерческая недвижимость или автомобили. В этом случае прибыль может достигать нескольких миллионов рублей.

Большинство же «перекущиков» специализируется на лотах с небольшой ценой — из-за нежелания

По итогам конкурсного аукциона одним из участников (*физическим лицом*) было приобретено помещение склада площадью 250 кв.м. по цене ниже рыночной на 50%. В дальнейшем, площади предназначались для сдачи в аренду одной из ритейл-сетей, со сроком окупаемости затрат на покупку в 2,5 года.

Однако сделка сорвалась. Покупатель не учел плохое качество подъездных путей и общее состояние кровли, из-за чего потенциально привлекательный объект оказался неликвиден для арендаторов города. В итоге, вместо 2,5 лет затраты на покупку компенсировались только через 5. И это не считая затрат на обустройство инфраструктуры, которое пришлось производить при помощи заемных средств.

КАНС

рисковать крупными суммами. Широко распространена стратегия, по которой покупатель ищется уже заранее через популярные сервисы продажи подержанных вещей и техники — это своеобразный фильтр рисков. Если на торгах ничего не вышло, предложение просто исчезает с сайта.

Здесь все зависит от активности «перекупщика» — заработать огромные суммы на подержанной офисной технике и мебели вряд ли получится. Но получить доход, соразмерный зарплате «выше среднего» можно вполне.



Продажа

земельных участков и домов
в коттеджных посёлках
с развитой инфраструктурой



КОНОХОВО
ЖИЛОЙ ПОСЁЛОК

- 2 км от города
- Вблизи водохранилища
- Развитая инфраструктура
- Охраняемая территория



ПОСЁЛОК
ИЗУМРУД

- Берег реки Вергуза
- Охраняемая территория
- Транспортная доступность



- Деревенские традиции
- Огороженная территория
- На берегу водохранилища



г.Иваново ул. 4-й пер. Спартака д.3 **8 (4932) 500- 015**



СПЕЦТЕХНИКА

**ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
ЛЮБОГО ОБЪЕМА**

Газели 3-6 м

Фуры до 21 тн

Автокран 16 тн

Самосвал 20м3

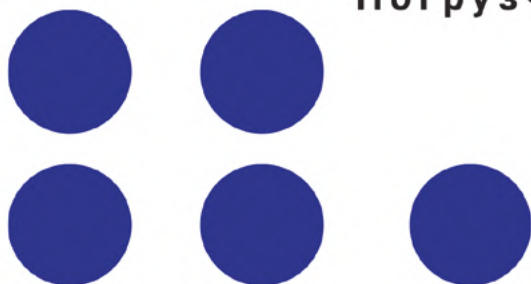
Автовышка 15м

Газоны до 4,5 тн

Манипуляторы до 8 тн

Погрузчик фронтальный ковш 0,7 м3

+7 4932 92-92-50



НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДИКИ В ПРОИЗВОДСТВЕ МЕТАЛЛОПРОКАТА

Применение современных технологий в промышленном производстве ежедневно приближают отрасль к классическим зарисовкам мира будущего из научной фантастики. Если вы еще не задавались вопросом, насколько близко мы к этому подошли, самое время узнать о последних решениях в области производства, обработки и улучшению характеристик металлопроката.



Вкалывают роботы

Автоматизация в металлопрокатном цеху — вещь практически повсеместная. К ней можно отнести любое последовательное выполнение рутинной работы без участия человека. Но не нужно путать автоматизацию с роботизацией: между ними есть принципиальная разница, и касается она основы — экономической эффективности.

Робот — автомат, который способен с затратами не выше 10% стоимости перейти на выполнение операций по производству иной номенклатуры изделий.

Одним из лидеров в роботизации металлопрокатных производств является компания «Zemán Bauelemente» (Австрия). На данный момент в России работает всего две таких роботизированные линии (на заводах в Пулковке и Орске). Они способны выполнять не только стандартные вспомогательные операции, но и полностью обеспечивать готовность изделий, проводить необходимые измерения, анали-

зировать качество на каждом из этапов конвейерного производства. И все это — без участия человека, который лишь выполняет функцию супервайзера.

«Bauelemente» — это будущее металлопроизводства, которое обеспечивает фантастические результаты. Производительность завода увеличивается почти в 5 раз, а время, затрачиваемое на сам процесс изготовления, уменьшается на 85%. За год такая линия, в зависимости от параметров настройки, способна производить от 15 до 45 тысяч тонн изделий ежегодно. Еще 5 лет назад такие цифры показались бы фантастикой, но сегодня это — реальность.

Взаимодействие человека и машины

Впрочем, сегмент станков ЧПУ тоже развивается — сегодня это уже не просто автоматический инструмент выполнения команд по заданному алгоритму. Последняя волна их модернизации коснулась формата постановки задачи контроллеру.

Новый стандарт называется DSTV. Он позволяет описывать детали изделий не только по геометрическим параметрам, но и по дополнительным работам, которые необходимо провести с заготовкой. К ним относятся резка по контуру, пиление, тонкое сверление, объемное гравирование, термическая резка и еще более 2 десятков приемов обработки.

Но самое главное в том, что информацию постпроцессорам можно передавать прямо из CAD — взаимодействие человека и машины при постановке задачи выходит на новый уровень.

Улучшение характеристик металлов

Современные технологии позволяют многое. В том числе и то, что еще 30–40 лет назад было возможным теоретически, но неосуществимо на практике. К таким решениям относят сразу несколько методик улучшения характеристик металла — например, значительное повышение его ударной вязкости. Такое свойство незаменимо для производства обшивок летательных и космических аппаратов.

JFE Steel Corporation (Япония) стали первой компа-

нией, разработавшей уникальную технологию повышения эксплуатационных свойств металлопроката. Она носит название НОР («*heat treatment on line process*») и предполагает нагрев между периодами ускоренного и замедленного охлаждения. Первые ее испытания проводились еще в конце 1970-х годов, но не увенчались успехом именно из-за отсутствия необходимых технологий нагрева и охлаждения. В чем ее суть? Когда прокатка заканчивается, лист подвергается принудительному охлаждению, после чего моментально производится нагрев. Благодаря этому приему, из проката уходит диффузионно-подвижный водород, что повышает ударную вязкость металла и, одновременно, его пластичность. Другое направление, в котором развиваются современные технологии отрасли — это повышение качества металлопроката за счет его специальной обработки.

ИСПОЛЬЗОВАТЬ МНОГИЕ ЕЕ ВИДЫ СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ ТОЛЬКО СЕЙЧАС:

ГИДРОАБРАЗИВНАЯ — ОЧИСТКА И ВЫРАВНИВАНИЕ ПОВЕРХНОСТИ ПРИ ПОМОЩИ ЭМУЛЬСИИ ПОД ВЫСОКИМ ДАВЛЕНИЕМ

ЭЛЕКТРОЭРОЗИОННАЯ — ПОЗВОЛЯЕТ ПОВЫШАТЬ ТВЕРДОСТЬ ИЗДЕЛИЙ

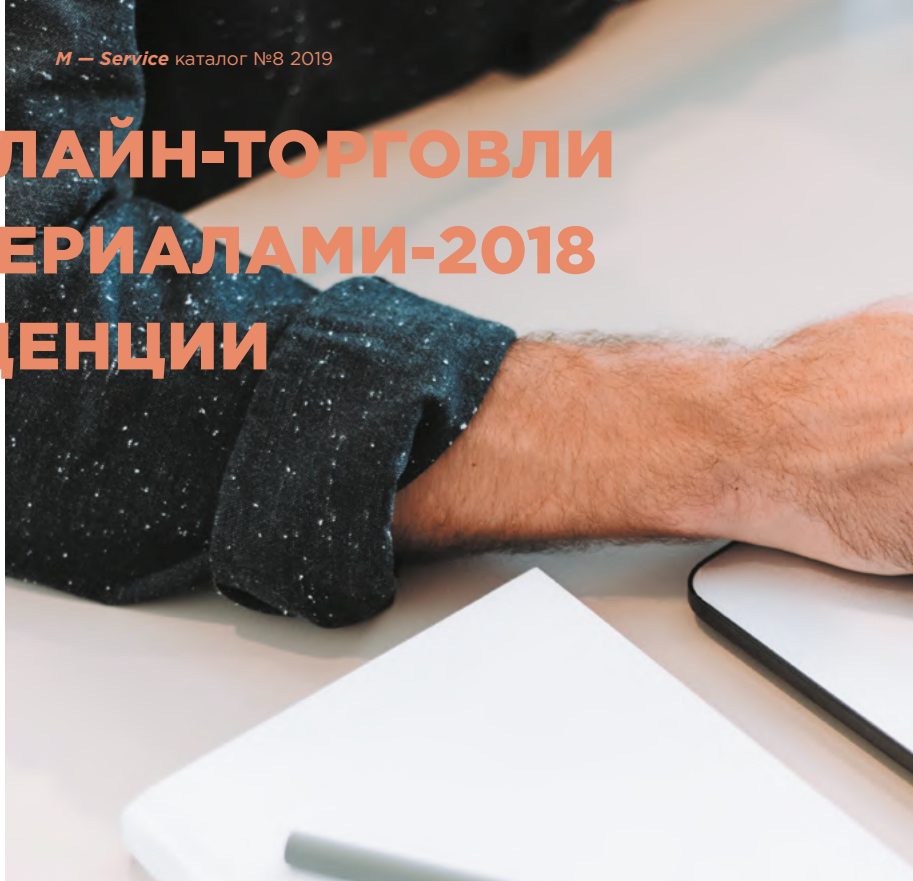
МАГНИТОИМПУЛЬСНАЯ — «СВАРИВАЕТ» СТРУКТУРУ НЕПЛАСТИЧНЫХ МЕТАЛЛОВ (К ПРИМЕРУ, ТИТАНА) И СТАЛЬНЫХ ЛИСТОВ

ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКАЯ — ПОЗВОЛЯЕТ ПОКРЫВАТЬ ПОВЕРХНОСТЬ МЕТАЛЛА ДРУГИМИ ЗАЩИТНЫМИ МЕТАЛЛИЧЕСКИМИ ЭЛЕМЕНТАМИ, ЧТО ОСОБЕННО ВАЖНО ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ БИМЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЕТАЛЕЙ

И это еще не предел. Сегодня активно начинают использоваться промышленные лазеры, позволяющие снять все ограничения по минимальному диаметру перфорации изделий. Благодаря им, а также другим современным технологиям и методикам, мы очень скоро получим металлопрокат, свойства и характеристики которого безупречны.

РЫНОК ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛАМИ-2018 И ЕГО ТЕНДЕНЦИИ

Рынок торговли стройматериалами постепенно приходит в себя после затянувшегося кризиса, продолжающегося еще с 2015 года. При этом динамика развития его онлайн-сегмента сегодня выглядит многообещающе. О том, как сейчас ведут себя его игроки, и что ждет нас в будущем, рассказываем прямо сейчас.



Что изменилось в 2018-м?

Преодоление рынком строительных и отделочных материалов отрицательного тренда 2015-17 – одно из главных событий текущего года. При этом рост онлайн-сегмент товаров DIY («do it yourself» — «сделай сам», строительные и отделочные материалы) сыграл в успехе значительную роль.

Массовый переход сетей на омниканальность продаж в 2015–2016 гг. рано или поздно должен было сократить издержки на логистику и персонал. Фактически, сегодня рынок этого момента дождался. Однако надо понимать, что пока рост зафиксирован не столько благодаря выросшей покупательной способности, сколько из-за эффекта экономии со стороны ритейлеров.

Среди прочих важных событий 2018 года в онлайн-торговле DIY-товарами можно отметить:

- Резкий рост ценовой конкуренции – вплоть до появления новых технологий сравнения стоимости позиций и заказа через интернет.
- Онлайн-продажи строительных и отделочных

материалов впервые стало можно расценивать как самостоятельную и успешную бизнес-модель, пусть и с некоторыми оговорками. Среди доказательств — сокращение площадей офлайн-точек продаж. Кроме того, об этом заявляют и представители «Яндекс», фиксирующие рост количества соответствующих поисковых запросов.

- Покупатели стали обращать больше внимания на продукцию сетей под собственными марками. В условиях сокращающихся доходов и роста цен на импортные материалы, она получила значительную долю в структуре DIY-покупок россиян.

Тенденции в рознице

Как и во многих других рыночных областях, драйвером роста онлайн-торговли DIY стала розница. Отмеченный рост обещает продолжиться, как минимум в 2019–2020 годах — о продолжении развития интернет-торговли заявили все лидеры рынка. Это «Петрович» и «OTTO Group» (доля e-commerce в общем обороте — до 80%), «Леруа Мерлен» (7%), «Хоум Декор» (около 7%).



При этом стоит отметить консолидацию онлайн-рынка за счет выбывания многих региональных игроков, которым не по карману многомиллионные бюджеты для конкуренции в Сети. Те, кто останется, продолжат поиск оптимальных по издержкам каналов удовлетворения спроса клиентов. Например, уже сейчас магазины «Петрович» позволяют заказывать стройматериалы и отделку по системе «Touch&Beer», просто отсканировав на смартфон штрих-код с образца товара.

Тенденции в онлайн-оптовой торговле стройматериалами

Оптовый сегмент в онлайн-торговле стройматериалами никогда не являлся быстрорастущим. Это вызвано сразу несколькими специфическими особенностями работы застройщиков и подрядчиков с поставщиками. К исключениям можно отнести, разве что, мелкий опт, который по структуре практически ничем не отличается от розничных покупок физических лиц.

Что же касается крупного опта, то здесь онлайн-продажи по-прежнему имеют чисто техниче-

ское значение (*резервирование партий на складах*) и не отличаются гибкостью. Одной из причин некоторой пассивности его игроков являются стабильные темпы роста, опирающиеся на строительство больших объемов многоэтажного жилья эконом-класса. «Если все хорошо – зачем что-то придумывать?», — пока их позиция выглядит именно так.

Резюме

Онлайн-рынок DIY в России — один из немногих, которые показывают положительную динамику в 2017-18 гг., и будут демонстрировать ее в ближайшие 2-3 года. Разумеется, если не вмешаются дополнительные факторы, связанные с ограничением импорта качественных изделий и материалов.

Общий рост продаж рынка торговли строительными и отделочными материалами после падения на 5 и 6 процентов в 2015 и 2016 годах соответственно, по итогам 2017-го года составил + 1,8% (*1,4 трлн. руб.*). Из них 0,8-0,9% — именно онлайн.

С точки зрения потребителя рост сегмента — это тоже хорошие новости: конкуренция если не сдержит рост цен, то предложит более доступные аналоги брендовых товаров под собственными марками сетей. Единственное, что вызывает настороженность — это уменьшение количества участников рынка, рост порога входа в сегмент и консолидация крупнейших игроков.

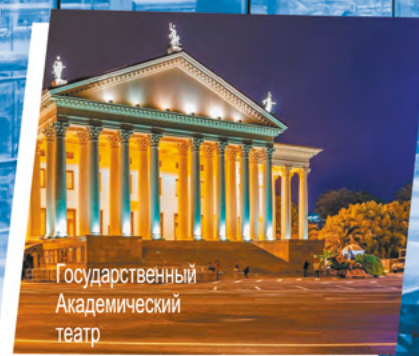
Тем не менее есть основания полагать, что на данном этапе развития российского потребительского рынка это — одна из немногих моделей, способных не только удовлетворить потребности клиентов, но и сделать DIY-товары более доступными.

ООО ВПК

ООО ВПК создана на базе ООО «Машиностроительный завод», выпускавшего металлоконструкции начиная с 2005 года.

Производственные мощности позволяют выпускать самый различный ассортимент изделий от простейших закладных деталей до крупногабаритных форм.

Для изготовления металлоконструкций используется современное оборудование: ленточнопильные станки, газокислородная и плазменная установка ESAB, лазерный комплекс, гибочное оборудование. Для отделки изделий используется окрасочно-сушильная камера «BLAUTERM». Грузоподъемное оборудование позволяет перемещать изделия весом до 10 тн.



ИВАНОВСКАЯ ОБЛ., Г. ВИЧУГА, УЛ. ЛИТЕЙНАЯ, Д.1 ЭЛ.



VMZ_VE@MAIL.RU



+7(910) 984 99 32

ООО «МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» ПРИНИМАЛ УЧАСТИЕ В СЛЕДУЮЩИХ ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТАХ:

1

Изготовление металлоконструкций для строительства Российской государственной библиотеки в г. Москва.

2

Изготовление металлоконструкций для строительства Всесезонного горнолыжного комплекса СНЕЖ.КОМ в Павшинской пойме.

3

Совместно с компанией «Bosch Rexroth» принимали участие в реконструкции Государственного Академического Большого театра в г. Москва (изготовление металлоконструкций).

4

Участвовали в реконструкции Домостроительного комбината в г. Домодедово, Домостроительного комбината в г. Кстово, Домостроительного комбината в г. Тула, Домостроительного комбината в пос. Войковицы.

5

По заказу фирмы ООО "СПС-Современные Парковочные Системы" изготавливали металлоконструкции и элементы подъемников для подземных паркингов.

6

Изготовление металлоконструкции для надземных паркингов в г. Москва и г. Санкт-Петербург.

7

Изготовление металлоконструкций для строительства ФОК в пос. Сокольники и г. Володарск (Нижегородская обл.).

ЧТО МЕШАЕТ ВНЕДРЕНИЮ CRM-СИСТЕМЫ В КОМПАНИИ?

Хороший клиентский менеджмент стоит каждой копейки, потраченной на его организацию. Вернее, не «потраченной», а «инвестированной» — именно второе понятие подразумевает немалые риски, которые сопровождают этот процесс. О том, почему CRM-системы так сложно внедрять и что этому мешает, разбираемся прямо сейчас.

Три буквы и два типа ошибок

CRM — это три магические буквы. Они обладают способностями поднимать продажи, делать клиентов довольными и выполнять рутинную работу вместо менеджеров. По крайней мере, такие выводы вы сделаете после того, как прослушаете презентацию разработчика. И не вы одни.

На деле ситуация обстоит немного по-другому. Согласно глобальному исследованию от консалтинговой компании «Gartner» (США), около 80% всех внедрений CRM-систем можно считать неудачными. При этом более 30% из них являются откровенно провальными, и не оправдывают ожиданий.

Что помешало этим компаниям наладить эффективную работу с клиентской базой? Ведь остальные 20%, у которых все получилось, пользуются CRM почти в два раза активнее.

Конечно, их собственные ошибки. Их, мешающих внедрению CRM в компании, можно разделить на две большие группы:

1. Процедурные — связанные непосредственно с ежедневной эксплуатацией CRM-системы
2. Стратегические — изначально неправильные решения руководства, повлекшие за собой провал проекта по внедрению в будущем. Разберем каждую из них подробнее.

Процедурные ошибки

Любая CRM-система — это всего лишь инструмент в чьих-то руках. Поэтому «человеческий фактор» при ее внедрении (и использовании) имеет огромное значение.

Итак, основных процедурных ошибок всего три:

1. У сотрудников прошло обучение, но нет практики работы в CRM.

Представители компании-внедренца прочитали несколько лекций, показали, куда нажимать и помахали ручкой. На следующий рабочий день



после их ухода компания просто встанет — элементарные операции будут занимать кучу времени. Когда CRM-система запускается с нуля, у вас уже должен быть в штате человек, который умел бы ей пользоваться на уровне «продвинутого юзера».

2. Нет контроля над занесением данных и качеством работы в системе

Трудно не заносить данные в CRM, а заставить сотрудников делать это постоянно. К сожалению, добиться стопроцентного (или *приближенного к нему*) заполнения информации в системе можно только с помощью жестких методов контроля — или штрафами.

3. Прямой или косвенный саботаж

Подавляющее большинство сотрудников всегда будут против нововведений. Следствия — игнорирование инструкций, халатность, намеренный срыв сроков внедрения, демарши и прочие прелести.

Но насколько не был бы капризен «человеческий фактор», помешать внедрению CRM без вашего молчаливого согласия он не в состоянии. Неудача будет означать — вы, как управленец, провалили задачу. Ведь любая из перечисленных выше проблем может быть решена. При желании.

Стратегические ошибки

Хорошая стратегия — это продумывание развития ситуации на 2-3 хода вперед. Эти ошибки, мешающие внедрению CRM, тем и страшны, что губят весь проект не сразу, а спустя некоторое время. Учитывайте это!

1. Сначала CRM — потом концепция продаж.

Все должно быть наоборот. Сначала вы должны продумать, как вы будете продавать клиентам, а затем уже — с помощью чего управлять этим процессом. В 90% случаев происходит наоборот: привлеченные яркой обложкой и речами сейлзов, руководители компаний покупают сначала дорогие игрушки. Из-за своей громоздкости и сложности они оказываются никому не нужны — компании хватило бы простейшего решения.

2. Изначально неправильный выбор CRM-системы.

У этой ошибки очень много вариаций — от неподходящего под род бизнеса программного обеспечения до «не того» функционала. Например, в России часто можно видеть b2b-CRM в компаниях, которые занимаются розницей.

Даже если поначалу «все работает», это — финансовая бомба замедленного действия. Когда дело дойдет до узкой специфики и нужных блоков в системе не окажется, придется заниматься их довнедрением. Или, если установлено нелегальное ПО — покупать и внедрять через





официального представителя разработчика. Как понимаете, не бесплатно.

3. Неучтенная стоимость владения.

Серьезная помеха для внедрения и эффективной работы. Особенно, если ваша компания зависима от сезонности или других периодических колебаний на рынке.

CRM-система — недешевое удовольствие. Ее стоимость складывается из, как минимум:

- приобретения программного обеспечения
- необходимого количества лицензий для сотрудников
- услуг по внедрению
- услуг по обучению персонала
- услуг по обновлению и технической поддержке
- услуг по доработке (*дописыванию*) типовых
- решений под конкретные нюансы деятельности.

Исходя из этого, просчитайте смету затрат на ее эксплуатацию на 2–3 года вперед. Платить эти деньги придется более-менее регулярно. И, конечно, не забудьте о таком показателе, как рентабельность инвестиций. Окупятся ли они? Это тема, достойная отдельной статьи.

4. Ожидание чуда.

Эта ошибка встречается настолько часто, что достойно красиво завершить этот перечень.

Внедрение, отладка и встраивание системы в бизнес-процессы занимает, в среднем, от 6 месяцев до пяти лет. Только после этого от CRM можно ожидать реальной отдачи. Но на практике, в лучшем случае, результатов требуют уже через 3 месяца. Если этот срок затягивается до полугода, проект просто бросят на полпути.

Внедрение CRM стоит того?

Да. Особенно для компаний с развитыми маркетинговыми коммуникациями и средней или большой клиентской базой.

Впрочем, если вы обойдетесь без упомянутых ошибок, есть еще и главный фактор риска. Ни один программный комплекс не может решить проблему качества продукта или услуги, повысить эффективность маркетинга или повлиять на динамику спроса. Об этом нужно помнить — как и о том, что средний возврат от инвестиций на внедрение CRM составляет \$8,71 на каждый вложенный доллар. В случае успеха.

 **Геострой**

СТАРТ ПРОДАЖ

в новом, многоквартирном доме

ЖД «КИСЛОРОД»

- ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ ОТ 39 КВ. М
- ДВУХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ ОТ 57 КВ. М
- ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ГАЗОВОЕ ОТОПЛЕНИЕ,
- ВЫСОКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ,
- РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

ИВ-КИСЛОРОД.РФ

92-03-03 26-30-76

**ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ
НА САЙТЕ ИВ-КИСЛОРОД.РФ**

ЖИЛОЙ ДОМ

КислОрод

Дыши свободно -
живи в кислороде

ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ И РОБОТИЗАЦИЯ

Без двигателя, без фильтров, без топливной системы, без масла и даже без водителя – электротранспорт пока еще слишком непривычен для среднестатистического городского жителя. Но ситуация постепенно меняется: в США и Европе полным ходом отстраивается сеть «электрозаправок» для Tesla, а в Японии уже вовсю выпускаются роботизированные скутеры

Tesla: из пункта А в пункт Б

В нашей стране знаменитая Tesla от Илона Маска пока воспринимается как экзотика. Но в Европе, где уже налажено производство электрокаров от «Пежо», «Рено» и БМВ, дела обстоят совершенно по-другому. И если уж собирать данные о том, насколько далеко она продвинулась в области роботизации управления, то именно здесь. Например, в Норвегии, где Tesla продается больше всего — это к вопросу об эксплуатации в холодном климате.

Первый выпуск Tesla с функцией автопилотирования в 2015 году произвел фурор. Электрокар был единственным серийным автомобилем, который использовал для самостоятельного перемещения систему сенсоров, распознающих другие движущиеся объекты, а также дорожную разметку. Однако это был лишь первый шаг: после удачного запуска, Маск заявил о том, что Tesla будет развиваться в направлении полной передачи управления бортовому компьютеру.

Режим автопилотирования включается в Tesla только при наборе скорости в 20 километров в час, однако в дальнейшем это ограничение снимут. Электрокар уже оснащен возможностью автоматической парковки (как и некоторые модели авто с бензиновыми двигателями), которая происходит на гораздо меньших скоростях.

Значит, дело не в автопилоте, а в водителе: это подтверждает новая «прошивка» (версия 7.1) Tesla, которая требует, чтобы человек продолжал держать руки на руле. Как заявляет сам производитель, это сделано из-за того, что «в процессе управления машины роботом, некоторые водители ведут себя



неадекватно».

Однако в остальном к управлению Tesla без участия человека претензий практически нет. Любой маневр на дороге, включая перестроение, осуществляется безупречно: машина рассчитывает нужный момент и при этом ей, разумеется, не мешают «слепые зоны». Машина способна разогнаться до 100 километров в час всего за 4,5 секунды, и при этом компьютер управляет ей без присущей человеку агрессии в манере езды — смотрится действительно потрясающе.

Но самая важная деталь в роботизированном управлении Tesla — это самообучение бортового компьютера. Он — не только «мозг» автомобиля, но и прямой транслятор собираемых данных о дорожной обстановке на сервера Tesla. В дальнейшем полученная информация обрабатывается и поступает обратно — в виде обновления ПО.

Доступный электротранспорт

Конечно, Tesla — это феномен. Но довольно дорогостоящий: в Россию машины поставляются по серым схемам (нет официальных дилеров) по ценам от 100–120 тысяч евро. Зато роботизированные электросигвеи, скутеры и самокаты стоят на несколько порядков дешевле, и вполне могут претендовать на статус главного городского средства передвижения в будущем.

Лидер в этой сфере — Япония. Большая плотность населения и компактная территория городов заставляет искать экономичные решения для передвижения, по

возможности с полной передачей управления компьютеру. И они уже есть.

«Kobot» — трехколесный скутер, результат совместной разработки японского фармацевтического гиганта «Kowa» и компании «TMSUK», занимающейся производством робототехники для автомобильных сборочных конвейеров. Средство передвижения имеет два режима управления: гибридный (с водителем, компьютер контролирует окружающую обстановку) и полностью автоматический. Скутер на автопилоте показал прекрасные результаты, и на него уже солидный спрос — выпущены уже четырехколесная модификация. По сути, она — один из конкурентов знаменитого Nissan Leaf, поскольку представляет собой сверхкомпактный электромобиль с запасом хода более 350 км за одну зарядку. В сегменте самокатов и мини-скутеров тоже есть свои электроразработки. Рассчитанный на одного человека «URB-E» от одноименной американской компании в сотрудничестве с «AB Dynamics» (Великобритания) имеет смешные габариты. Всего 40 × 40 × 91 см — но зато легко складывается и превращается в некое подобие багажной тележки. Словом, компактно и достаточно быстро: электромотор URB-E может разгонять скутер до скорости в 24 км/ч. Автоматическое управление отсутствует, но в таком формате оно было бы явно лишним.

Что у нас?

Несмотря на всплеск интереса российских госкорпораций к городскому электротранспорту, все намеченные проекты либо заморожены («Е-мобиль»), либо обладают неподъемной стоимостью («UJet» от новосибирцев «Оксиал» — свыше 9000 €). Поэтому всем тем, кто рассматривает для себя возможность пересечься на электрокар или сэкономить на бензине при помощи электроскутера, адекватных цен придется ждать еще очень долго. Альтернатива — заказывать транспорт за рубежом, но и здесь стоимость будет чрезвычайно велика.



СПОНСОРСКАЯ ПОМОЩЬ

Философией ГК «М-Сервис» всегда было развитие взаимовыгодного сотрудничества. Мы всегда говорили о том, что расти и развиваться можно только вместе, потому что благополучие конкретного бизнеса не может идти отдельно от благополучия отрасли и ситуации в стране в целом. Именно поэтому ГК «М-Сервис» понимает важность социальной ответственности бизнеса перед населением и стремиться помогать в проведении различных мероприятий.

Уже не первый год ГК «М-Сервис» поддерживает многие общественные и спортивные мероприятия. Здоровый образ жизни является важным фактором, который повышает трудовую активность, создает физический и душевный комфорт, активизирует жизненную позицию, укрепляет общее состояние. Ведь намного легче добиваться значимых результатов с командой энергичных и активных людей, готовых к любым трудностям. Внутри нашей организации мы стараемся пропагандировать данные принципы и пытаемся поддерживать различные мероприятия, направленные на оздоровление людей.

В апреле 2018 года мы поддержали фестиваль MAXIVEN! Где мальчики и девочки, девушки и юноши соревновались в современном виде танца.





Кроме того, в этом году мы поддержали Ивановско-го спортсмена Александра Лазицкого на кубке Белоруссии по зимнему плаванию, спортсмен получил 4 заслуженных призовых места.



В декабре на кубок Ленинградской обл. по ДЗЮДО в г. Кириши среди мастеров, ездил наш постоянный партнер Климцев А.С.

ГК «М-Сервис» продолжает поддерживать раллийную команду во главе с Анатолием Соколовым. 2018 год велосипедисты Ивановской области получили помощь в пошиве специальных костюмов.

Мы надеемся, что дальше сможем помогать талантливым спортсменам и просто хорошим людям в достижении поставленных ими целей.



ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ГК «М-СЕРВИС».

*ГК «М-Сервис» представляет
вашему вниманию новую
программу для клиентов —
физических лиц.*

Теперь Вы можете приобрести интересующий вас металлопрокат (имеющийся в наличии или на заказ) в рассрочку по розничной цене, без переплат. Наши партнеры: «Почта Банк» и «Русфинанс Банк», предоставляют беспроцентный кредит на необходимую вам продукцию на следующих условиях.

«Почта банк» — срок 6 месяцев, **«Русфинанс Банк»** — срок 4 месяца или 6 месяцев (при условии первоначального взноса 30%). Сумма кредита – от 3000 до 300 000р. Платежи по кредиту делятся равномерно по количеству месяцев, при этом Вы не платите проценты по кредиту. Дополнительные расходы возникают только в том случае, если нарушаются взятые на себя перед банком обязательства по погашению ежемесячных платежей.

Программа рассрочки очень удобна, к примеру, в таких случаях, когда срочно нужно заменить крышу или поставить забор, а всей суммы в данный момент нет.

ГК «М-Сервис» всегда старается сделать сотрудничество с нашими клиентами удобным и взаимовыгодным.



**РУСФИНАНС
БАНК**

SOCIETE GENERALE GROUP



МЫ БОЛЬШЕ,
ЧЕМ РАЗГОВОРЫ
О КАРЬЕРЕ

+7 (910) 681-71-17
www.лучшиелюди37.rpf

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА



- ☑ **Заккрытие вакансий**
- ☑ **Повышение эффективности сотрудников**
- ☑ **Настройка корпоративной культуры**
- ☑ **Обучение персонала**
- ☑ **Аттестация**
- ☑ **Бесконфликтное увольнение**
- ☑ **Оздоровление рабочей атмосферы**
- ☑ **Кадровый учет**
- ☑ **Исследование рынка заработных плат**



Мы помогаем бизнесу больше зарабатывать.
Мы помогаем бизнесу навести порядок в
затратах на персонал, не переплачивать лишнего.

Вряд ли собственная служба HR предложит директору сократить расходы на содержание персонала. Скорее наоборот: менеджер по персоналу скажет, что подобрать персонал на существующие в компании зарплаты сложно, предложит провести пару корпоративов для повышения сплоченности коллектива, приобрести всем сотрудникам абонементы в спортзал, выплатить бонусы и может быть рассмотреть вопрос о дополнительном медицинском страховании сотрудников компании.

Мы же убеждены, что вполне реально выращивать результат, сокращая усилия и затраты.

