

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОЛОВ

ЗАПРОСЫ И РЕШЕНИЯ

Фото: Международный Выставочный Центр.
Предоставлено компанией «Шах XXI»

Прирост в 17,4 % строительства нежилых зданий в 2016 году даже при сдержанном оптимизме предполагает увеличение потребления так называемых промышленных полов. На вопрос о том, почувствовали ли на себе отечественный рынок материалов и услуг для устройства промышленных полов увеличение строительства в сегменте нежилых зданий, как развивается это направление и какие существуют проблемы, отвечают в формате круглого стола участники данного рынка.

1 Как вы оцениваете в настоящее время спрос на материалы и услуги для устройства полов именно в объектах коммерческой недвижимости (торговая, офисная, складская)? От каких факторов зависит рост рынка?

Владимир Харченко:

— Строительный рынок Украины на сегодняшний день, по понятным причинам, находится в упадке. Но, тем не менее, стройка, хоть и в малых объемах, но продолжается. Как правило, есть две основные группы заказчиков: иностранные инвесторы и внутренние компании. Иностранные инвесторы в основном заказывают проверенные европейские решения, а вот внутренние потребители — что подешевле.

Сергей Коккоша:

— В настоящее время, спрос на материалы и услуги для устройства полов на объектах коммерческой недвижимости (торговой, офисной, складской) растет. Но, если, к примеру, сравнивать объемы с 2012 годом, то рост происходит не стремительно. Это обусловлено в большей мере введением стандартов качества в работе строительных компаний как иностранных (по умолчанию), так и украинских, которым приходится взаимодействовать с первыми.

Иностранные заказчики, которые только заходят на украинский рынок, даже когда разрабатывают проект посредством украинских проектных организаций, хотят получить в конечном

результате безупречное качество, с минимальным безремонтным периодом в 5 лет. Такая позиция позволяет экономить в процессе эксплуатации зданий и помещений. Таким примером в Украине являются гипермаркеты, с иностранными инвестициями, которые работают на украинском рынке длительное время и продолжают строить новые объекты.

Владимир Гаврилов:

— Экономический кризис расставил всех на свои места. На рынке устройства промышленных полов остались только сильные компании, которые смогли подстроиться под потребителя и предлагать высококачественные товары и услуги по доступным ценам.

Участники:

Владимир Харченко, учредитель, «Конкрит-Интернешнл».

Сергей Коккоша, руководитель направления «Промышленные полы», «Хенкель Баутехник (Украина)».

Александр Елькин, к.т.н., главный технолог, «БАУТЕХ-Украина».

Владимир Гаврилов, директор, «Шах XXI».

Александр Кобяшев, директор, «Третье небо».

Константин Стотыка, начальник отдела продаж, «Барва Сам Украина».

Сергей Лазарев, директор, «КЛС-ГРУПП Украина».

Моя компания «ШАХ XXI» не только сохранила позиции на рынке, но еще и увеличила объемы производства и расширила рынок сбыта производимой продукции. А в 2016 году ООО «ШАХ XXI» получило «золото» по г. Киеву и «серебро» — по Украине, в «Национальном Бизнес-Рейтинге», среди предприятий Украины.

Александр Кобяшев:

- Рост рынка зависит от следующих факторов:
- Стабилизация политической и социально-экономической ситуации в Украине. Нестабильность этих систем приводит к ухудшению условий для роста рынка.
- Увеличение деловой активности в одном или нескольких секторах экономики. К примеру, создание хорошего экономического микроклимата для аграриев приводит к активизации строительства ангаров, складов, зернохранилищ и т.д.
- Доступ к дешевым займам и кредитам, что в принципе в Украине отсутствует как таковое.
- Улучшение макроэкономических показателей. Стабилизация курса национальной валюты.
- Создание хороших инвестиционных условий для прихода иностранных инвесторов.

Исходя из вышесказанного, в настоящее время спрос на материалы и услуги для устройства полов находится на очень низком уровне и сконцентрирован в городах миллионерах (Киев, Харьков, Одесса, Львов и т.д.) На небольшие города приходится малая часть от общей массы. Только улучшение одного или нескольких из вышеперечисленных факторов, приведет к увеличению спроса на материалы и росту рынка.

Сергей Лазарев:

— Оценка спроса на материалы и услуги для устройства наливных полимерных полов в компании «КЛС-ГРУПП УКРАИНА» проводится сугубо на анализе показателей работы нескольких подразделений. А именно: отдела маркетинга, службы технического сопровождения проектов и строительного подразделения.

Сегодня можно говорить о растущем, с каждым днем, спросе на «пакетную» технологию по устройству наливных защитных покрытий в целом, что включает в себя подбор решения, поставку материалов, выполнение работ, гарантийное и послегарантийное сопровождение объекта. Для наших заказчиков и партнеров приоритетными факторами выступают «гарантированное качество по разумной цене».

2 *Есть ли отличия в материалах и технологиях, применяемых для устройства полов в разных сегментах рынка коммерческой недвижимости?*

Владимир Харченко:

— Порой отличие импортного материала по сравнению с отечественным — очень существенное. Если выделить, например, сухие упрочнители для промышленных полов, то можно совершенно твердо сказать, что произведенные в Европе или США материалы намного превосходят те, что изготовили на территории Украины. Справедливости ради надо заметить, что на постсоветской территории пока не производят качественных упрочнителей. Более того, бренд, произведенный в Европе, имеет лучшие характеристики по сравнению с тем же брендом, который произвели на отечественных предприятиях.

Применение той или иной технологии на разных объектах зависит от технического задания для каждого конкретного строительства. В последние годы наша компания практически все полы с упрочненным верхним слоем или просто бетонные полирует по технологии НТС. Это дает хороший эстетический эффект, дополнительно упрочняется поверхность пола, появляется устойчивость к влаге, загрязнениям и становится совершенно беспыльной.

Сергей Кокоша:

— Основные отличиями в материалах и технологиях, применяемых для устройства полов — это коммерческие, бытовые и промышленные покрытия. Качество которых, обусловлено ключевым параметром — износостойкостью. В зависимости от требований и задач, которые ставят как отечественные, так и иностранные заказчики, покрытия должны удовлетворять такие требования как цена, внешний вид, эксплуатационные качества, простота в уходе.

Александр Кобяшев:

— По большому счету значимых отличий в материалах и технологиях применения для устройства полов в разных сегментах рынка нет. Но есть отличия, которые должны быть учтены при устройстве полов для того или иного промышленного, коммерческого или общественного учреждения.

- К примеру, искробезопасные (антистатические) полы применяют во всех областях промышленности с повышенными требованиями к взрыво- и пожаробезопасности (химическая и нефтеперерабатывающая промышленности), там, где находятся или производятся промышленные электрические приборы. Это достигается при помощи внедрения

РЕКЛАМА

ПОЛИМЕРНЫЕ НАЛИВНЫЕ ПОЛЫ
промышленного и гражданского назначения








- производство полимерного материала
- устройство полимерных наливных полов

- обеспыливание бетонных полов
- устройство химстойких полов
- ремонт старых напольных покрытий

НАШИ КЛИЕНТЫ

успешные, развивающиеся компании, которые заботятся о прочной основе под ногами и колесами!

www.shah21.com.ua
shah21kiev@gmail.com

- ☐ +38 (093) 512 58 38
- ☐ +38 (067) 402 11 17
- ☐ +38 (099) 491 37 13

в материал сетки из токопроводящих металлических лент.

В медицинской и пищевой промышленности, где нет особых физических и механических нагрузок, как в тяжелой машиностроительной отрасли, нет и сильного воздействия химикатов, но есть при этом опасность развития колоний вредных микроорганизмов. Поэтому тут необходимо использовать материалы, сертифицированные для этих целей. Здесь хорошо зарекомендовали себя полимерные покрытия.

- В складских помещениях, где работают высокие погрузчики-штабелеры, важна ровность пола.
- Для паркингов важно, чтоб покрытие было нескользким (шершавым).
- Для ферм (свиноводческих, коровников и т.д.) необходимо мягкое покрытие (резина).

Разницы между материалами и технологиями в разных сегментах рынка нет, если говорить об основе пола, которой является бетон. Но есть небольшие нюансы, которые обязательно нужно учитывать, когда говорим о финишном покрытии.

Сергей Лазарев:

— В каждом отдельном случае применяется решение, которое должно отвечать проектным нагрузкам, а также соответствовать стилистике и дизайну помещения. Из нашей производственной линейки материалов и систем, на лидирующие позиции выходят решения защитных покрытий в стиле АНКТОП «LOFT» ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН. Эти решения могут применяться как в торгово-офисных площадях, так и на складских комплексах, и парковках. Лидирующие позиции в этом сегменте остаются за эпоксидными наливными системами на водной основе группы АНКТОП («LOFT ELITE» и «LOFT STANDARD»).

3 *Какие материалы и технологии чаще всего применяются? В какой ценовой категории? Почему более высок спрос именно на эту продукцию?*

Владимир Харченко:

— Сейчас сложилась парадоксальная ситуация. Если несколько лет назад в основном был востребован дешевый отечественный материал, то сейчас заказчик чаще всего выбирает качественные и более дорогие решения. Это на 100 % импортная составляющая. Видимо здесь сыграла свою роль долгосрочная эксплуатация промышленного пола и связанные с этим расходы.

Сергей Косола:

— Классическим покрытием на сегодняшний день остается облицовка, в основном керамогранитной плиткой. Такое покрытие не требует тщательной подготовки основания. Далее по популярности для объектов промышленной недвижимости (склады, производство, торговая недвижимость) идут топпинговые полы. В офисных помещениях фаворитом остается ПВХ-покрытия разного уровня качества и стоимости, укладка выполняется на соответствующие клеи.

Определяющим фактором цены является качество и страна производитель продукции. Очевидно, что материалы для устройства покрытий отечественного производства являются на сегодняшний день дешевле по отношению к импортным. Как те, так и другие, имеют низкий и высокий диапазон цены в зависимости от качества и технологии укладки покрытий. На сегодняшний день более популярными можно считать материалы для полов отечественного производства, которые относятся к низкому и среднему сегментам цены на рынке. Такие покрытия часто применяются на объектах государственного финансирования (детские сады, школы, больницы и т.д.).

Александр Елькин:

— В настоящий момент на территории Украины основное распространение получили три типа промышленных полов: топпинговые полы (бетонные полы с применением сухих упрочнителей), полированные бетонные полы и полимерные полы. Каждый вид покрытий имеет свои недостатки и преимущества. Например при устройстве топпингового пола важную роль играют три фактора: качество материала, соблюдение технологии подрядчиком и качество бетонной смеси. При несоблюдении одного из этих требований существует очень высокая вероятность получить бракованное покрытие (отслоение материала, трещинообразование и т.д.). Если же все эти три фактора учитываются, то заказчик получает качественный пол, который прослужит ему не одно десятилетие. В среднем стоимость готового топпингового пола (не включая расходы на подготовку основания) в среднем составляет от 400 до 500 грн/м², в зависимости от применяемых материалов и требований к бетонному основанию.

Что касается полированного бетонного покрытия, то основным недостатком является более низкая скорость производства работ по отношению к топпингам. В основном для достижения качественного покрытия полировку бетона необходимо производить через

28 суток после его укладки. Средняя скорость полировочных работ составляет от 50 до 150 м² в смену. Так же качество такого вида покрытия зависит от пропиток применяемых в процессе полировки. Сейчас широкое применение получили пропитки на основе силиката лития, хотя на рынке уже можно встретить более современные материалы. Основным преимуществом полировки является то, что сама технология полированного бетона имеет не такие жесткие требования как при топпинговых полах. Стоимость за квадратный метр такого покрытия может колебаться от 650 грн/м² и выше, в зависимости от предъявляемых требований к качеству пола.

Если рассматривать полимерные полы, то их, как правило, используют для устройства химически стойких покрытий в помещениях пищевой и фармацевтической промышленности. Иногда их используют для устройства паркингов, торговых площадок и т.д. Данные полы имеют множество разновидностей, в зависимости от сферы применения. Стоимость полимерного пола начинается от 1000 грн./м².

Владимир Гаврилов:

— Ассортимент нашей продукции настолько велик, что мы можем выполнять работы от которых отказываются другие компании, по причине того, что они либо не могут, либо не умеют выполнять работы такой сложности.

Компания «ШАХ XXI» предлагает различные решения по защите бетонных полов в сфере коммерческой недвижимости. Это могут:

- экономичные — пропитка или грунтовка бетонного пола PoliBest 911 или PoliBest 111 с расходом 0,4-0,6 кг/м²;
- средние (толщина до 1мм) — полимерное покрытие типа «Прокрас», PoliBest 311 (расход 0,4-0,8 кг/м²);
- более дорогие (толщина от 1 мм) — полимерные покрытия с кварцевым песком тип «Кварц-Т», тип «Кварц-Н», тип «Кварц-Декор» или наливные декоративные полы PoliBest 211 (расход от 1,0 кг/м²).

Одним из объектов, где выполнялись такие работы, был Международный Выставочный Центр в г. Киеве. Полимерное покрытие тип «Кварц-Декор» с цветным кварцевым песком, площадью 6000 м², на МВЦ служит уже более 8-ми лет и не разу не ремонтировалось, что свидетельствует о качестве нашего материала. ТМ «PoliBest».

Александр Кобяшев:

— Самым распространенным материалом для устройства пола является бетон, потому что это относительно дешевый мате-

ООО «Конкрит-Интернешнл» — эксклюзивный поставщик
«топпинга» для укрепления пола ТМ «ROCLAND» (Франция, Венгрия).

Работая на рынке с 2009 г. мы являемся лидерами на строительном рынке Украины и ближнего зарубежья



Промышленные полы любого уровня сложности



- Устройство бетонных полов с упрочненным верхним слоем «топпингом» по технологии как «Сухой по влажному», так и «Влажный по влажному» (для складской логистики и ТРЦ)
- Полировка, шлифовка бетона и упрочнённых покрытий «топпингов» машинами «НТС» (наиболее подходящие покрытия для торговых залов, автосалонов, паркингов и производственных цехов)
- Устройство специальных полимерных и эпоксидных полов (для объектов промышленного и пищевого назначения)
- Устройство декоративных покрытий (для парадных и входных групп).
- Устройство бетонных подъездных дорог и разгрузочных площадок.
- Устройство, уплотнение песчано-щебеночных оснований с лабораторным сопровождением.
- Восстановление, ремонт всех типов промышленных полов и их покрытий.

ООО «Конкрит-Интернешнл»
03040, г. Киев,
Ул. Ивана Пулюя, 5

Телефон (офис): +38 (044) 281-24-42
+38 (097) 396-50-14
www.concrete-i.com

риал, имеет большую прочность, надежность, долговечность и доступность. Характеристики бетона варьируются в довольно широком диапазоне в зависимости от назначения его применения. Он применяется фактически в 99 % основаниях. Отличаются лишь способы его защиты от внешних воздействий:

- **Топпинг.** Применяется чаще всего, так как имеет наиболее низкую цену и требует наиболее низких трудозатрат.
- **Полимерные покрытия.** Средняя цена и трудозатраты, но наиболее подходящие в пищевой и медицинской промышленности.
- **Мозаичный пол.** Мраморная крошка и магнезиальный. Одно из самых крепких и износостойких покрытий, но достаточно высокие финансовые затраты и трудозатраты.
- В особых случаях пол защищается металлом.

Константин Стотыка:

— При обустройстве промышленных полов можно использовать армирование. Сегодня это применяется, но мы пока не вышли на те объемы, которые были до революции. Плюс рынок немного насытился, появился не один производитель, не один импортер, а также появились кустарники.

Использование арматуры имеет несколько вариантов. Есть проекты, которые изначально можно сделать на арматуре и будет все нормально и никаких вопросов не возникнет. Также можно рассчитать проекты, в которых, например, будет вместо двух рядов арматуры только один, но в обвязке с фиброй. Сначала нужно смотреть, что это за проект и дальше уже подбирать: будет это фибра, или фибра с арматурой, или только арматура.

Сергей Лазарев:

— Лидером продаж по итогам 2016 года, составляют системы АНКТОП «LOFT» ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН. Почему? Во-первых, это водные эпоксидные системы, позволяющие не терять время на сушку основания. Во-вторых, при устройстве данных защитных покрытий не требуется устройство гидроизоляции, они являются паропроницаемыми. В-третьих, за счет матовой поверхности они являются универсальными и более практичными в эксплуатации. И главное! Цена на системы может варьироваться от 2 до 20 евро/м², что позволяет решать поставленные задачи заказчика с гибким вариационным подходом.

4 Проанализируйте стоимость материалов и работ в настоящее время по основным продуктам.

Владимир Харченко:

— Главное различие в цене – это происхождение продукта. Так, если отечественный материал стоит от 7 до 16 грн/кг, то импортный – от 13 до 28 грн/кг. Работы же по устройству полов с упрочненным верхним слоем колеблются в диапазоне 90-130 грн./м². Здесь все зависит от технического задания.

Сергей Кокоша:

— Если проанализировать стоимость работ и материалов, то здесь можно отметить, что стоимость работ при укладке однотипного покрытия будет практически одинакова независимо от производителя. Стоимость же системы материалов для устройства пола, как отмечалось выше, будет зависеть уже от требований заказчика.

Александр Кобяшев:

— Сказать однозначно, сколько будет стоить промышленный пол, очень сложно. Его структура зависит от многих факторов: механических и физических нагрузок, воздействия внешней среды (дождь, солнце, температура), воздействия химически

агрессивных реагентов, а также от того, какие агрегаты, механизмы или машины будут на нем находиться, как перемещаться, какую вибрацию они будут производить, на каком грунте они будут находиться. Все это учитывается и рассчитывается в проектных институтах. Именно поэтому цена может варьироваться от 200-300 грн/м² до нескольких тысяч гривен. При этом нужно учитывать, что цена на один и тот же материал у разных производителей может колебаться от нескольких процентов до увеличения стоимости в два-три раза. Также учитываются рознично-оптовые цены. На меньшую площадь пола будет дороже при равных начальных условиях. Так что, какую цифру я сейчас бы не назвал, она будет ошибочной. Но ориентировочные цены дать могу:

- Плита бетонная (10 см) покрытая топпингом будет стоить порядка 300-400 грн/м².
- Полимерное покрытие поверх бетонной плиты – 200-500 грн/м².
- Мраморная крошка – от 500грн/м².
- Магнезиальный пол – от 600грн/м².

Сергей Лазарев:

— Мы можем выделить два основных ценовых сегмента стоимости материалов и работ по устройству наливных покрытий для коммерческой недвижимости в производственной линейке «КЛС-ГРУПП УКРАИНА»:

Первая линейка – АНКТОП «LOFT ELITE» диапазон цены 35-40 евро/м².

Вторая линейка – АНКТОП «LOFT STANDARD» в диапазоне 10-20 евро/м².

5 Сколько в общей стоимости строительства коммерческого объекта занимает устройство пола?

Владимир Харченко:

— Полы всегда занимали внушительную часть бюджета строительства. Точно сказать сложно, но это, пожалуй, самый материалоемкий сегмент строительства.

Сергей Кокоша:

— Полный пирог пола при строительстве коммерческого объекта в сметной стоимости занимает порядка 15 % от стоимости возведения здания, до 30 % стоимости при капитальном ремонте и 40 % при выполнении отделочных работ.

Александр Кобяшев:

— Если же говорить непосредственно про устройство самого пола без бетонной плиты под ним (что можно отнести и к полу и к части конструкции), то цена пола занимает 5-7 %, причем в быстромонтируемых конструкциях эта цифра может увеличиться в 2 и в 3 раза, если в этих конструкциях не предусмотрены дорогостоящие вентиляционные системы и электрика.

6 Какие средства необходимы на реконструкцию, если этот пол выполнен неправильно?

Владимир Харченко:

— Если полы выполнены не правильно и подлежат демонтажу, то здесь придется потратиться на демонтаж бетона, с его последующей его утилизацией, а потом повторно на армирование и бетонирование. Это, как правило, приводит к увеличению бюджета на полы в два с половиной, а то и три раза.

Сергей Кокоша:

— На качество выполнения пола может влиять целый ряд факторов: подготовка основания, соблюдение технологических

процессов, качество применяемых материалов, условия выполнения работ и т.д. Конечный результат устройства качественного пола — это совместная работа заказчика, проектной и подрядной организаций. В зависимости от того на каком этапе строительства произошел дефект, зависит стоимость реконструкции пола.

Александр Елькин:

— Как показывает практика, расходы на реконструкцию некачественно выполненного пола всегда превышают стоимость работы по устройству нового покрытия. Огромная часть затрат ложится на демонтаж бракованного покрытия (если этого требует технология), ну и стоимость ремонтных материалов всегда на порядок выше стоимости стандартных материалов необходимых для устройства нового пола. Сейчас на рынке Украины существует много ремонтных материалов и технологий, но по качеству отремонтированные покрытия всегда будут уступать новому полу, выполненному с использованием качественных материалов без нарушенной технологии.

Владимир Гаврилов:

— Если пол выполнен неправильно, то клиент переплатит в два раза больше, чтобы его переделать. Реконструкция и ремонт, всегда стоят дороже. Поэтому следует работать только с проверенными компаниями и проверенным материалом.

Александр Кобяшев:

— Если пол выполнен неправильно, то цена за его реконструкцию может составить и 100 % и 200 % от его изначальной стоимости, так как неправильно сделанный пол уже не подходит для эксплуатации. Чтобы сделать новый пол, иногда необходимо демонтировать неправильно смонтированный пол, что в случае с бетоном намного проблематичней, чем сам его монтаж. Если пол изначально сделан правильно и во время эксплуатации появились дефекты, или они были незначительны, то цена на реконструкцию становится «копеечной» по сравнению со стоимостью нового пола.

Сергей Лазарев:

— Система «КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА НАПОЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» от компа-

нии «КЛС-ГРУПП УКРАИНА» минимизирует риски заказчика на потерю средств от некачественно выполненных работ практически на 100 %. Основной принцип, заложенный в нашей системе, это предупреждение критических ошибок на всех уровнях принятия решений.

7 Как заказчик может обезопасить себя от некачественных материалов или непрофессиональных подрядчиков?

Владимир Харченко:

— Защитить себя от нерадивых поставщиков и сомнительных компаний по производству промышленного пола, можно только если выбирать проверенные импортные материалы. Например, ROCLAND и зарекомендовавшие себя на рынке компании. Хорошая компания должна присутствовать на рынке не менее 10 лет. При этом иметь в своем активе не только затирочную технику, а и лазерные укладчики, например SOMERO.

Сергей Кокоша:

— Для того, чтобы обезопасить себя от некачественных материалов и непро-

РЕКЛАМА



**Компания «КЛС-ГРУПП УКРАИНА» —
Центр напольных технологий,
сертифицированный дилерский центр
ТМ "АНКОПЛАСТ"**

— наливные полы
— полимерные покрытия
полов и стен

ООО «КЛС-ГРУПП УКРАИНА»
Главный офис: г. Днепр,
пр-т. Гагарина, 74, оф. 103
Киевский офис: г. Киев,
проспект Воссоединения, 7А

Телефоны: +38 (063) 616 70 80
+38 (050) 514 78 15
+38 (056) 790 01 65
Факс: +38 (056) 790 26 47
E-mail: klsgroup@yandex.ru
Сайт: klsgroup.dp.ua

фессиональных подрядчиков заказчики должны использовать базовые принципы: материалы должны иметь все необходимые сертификаты от производителя; компания-производитель — историю на рынке и большой перечень референтных объектов в аналогичной сфере строительства; подрядчик — положительную историю деятельности, референтные объекты, положительные отзывы и рекомендации от предыдущих заказчиков, а также достаточное наличие производственного ресурса как человеческого, так и технологического.

Александр Елькин:

— Для того, чтобы получить качественный пол, заказчику необходимо работать с проверенными компаниями, за плечами у которых огромный опыт и множество выполненных объектов. Это относится как к подрядчикам, так и к производителям материалов. Сейчас на рынке присутствуют компании сомнительного происхождения, которые прикрываются именами лидеров рынка промышленных полов, предлагая более дешевые материалы и более низкую стоимость за выполнение работ. Но прежде, чем сотрудничать с данными компаниями, заказчик должен задуматься, готов ли он в дальнейшем нести дополнительные расходы на ремонт и реконструкцию своего пола. Как правило, лидеры рынка дорожат своим именем, и в случае возникновения каких-либо проблем на объекте приложат максимум усилий для их решения и для достижения требуемого результата, чего не сделают мелкие компании, которые будут стараться перекинуть ответственность за проблему на других участников проекта.

Владимир Гаврилов:

— Заказчику следует обращать внимание на репутацию компании. Информация о компании, положительного либо отрицательного характера, в нашем бизнесе распространяется очень быстро. Компания «ШАХ XXI» в своей деятельности придерживается всегда двух принципов — порядочность и профессионализм. Поэтому наши клиенты — это успешные, процветающие компании, которые заботятся о прочной основе под ногами и колесами.

Александр Кобяшев:

— По большому счету, никак. Можно свести эти риски к минимуму, покупая проверенные материалы, договариваясь с

проверенными подрядчиками, заключая с ними договор. Но на 100 % это сделать нельзя.

Константин Стотыка:

— Покупать у проверенных компаний, которые уже не первый год на рынке и позиционируют себя как поставщики качественной продукции. Также желательно покупать материалы в надежных источниках, к примеру, в том же «Эпицентре» точно не будет подделки нашей продукции.

Сергей Лазарев:

— Правило 1. Узнайте, как давно работает компания на рынке в интересующей вас области. Сколько офисов и представительств имеет в других городах, какие есть сертификаты.

Правило 2. Поинтересуйтесь, какие проекты реализованы за это время, есть ли отзывы заказчиков.

Правило 3. Познакомиться лично, побывать в офисе на чашечке кофе, посмотреть на уровень подачи презентационных образцов, рекламной продукции и сравнить с альтернативными предложениями.

8 *Какие гарантии действуют на материалы и устройство полов на украинском рынке сегодня?*

Владимир Харченко:

— Использование проверенных временем компаний и материалов позволяет получать максимально расширенную гарантию до 5 лет. Ведь если ничего не случилось с полами в первый год эксплуатации, то вряд ли случится и в последующие годы.

Сергей Косоша:

— Гарантии на материалы и выполненные работы на устройстве полов устанавливаются непосредственно заказчиком. Исходя из установленных требований и стоимости квадратного метра гарантийный срок будет прямо пропорциональным необходимым безремонтным срокам эксплуатации пола.

Александр Елькин:

— Устройство промышленного пола — это комплекс мероприятий в котором задействованы несколько участников (производитель материалов, производитель бетона, подрядчик и т.д.). Следовательно рассматривать гарантийные обязательства необходимо в комплексе, так как при нарушении своих обязанностей одним из участников процесса, можно полностью разрушить технологию устройства пола. Например, если при затирке топпинга на его поверхность добавлялась вода, тогда на поверхности пола могут проявиться трещины и его истираемость не будет соответствовать требуемым показателям, (хотя сам материал полностью соответствует нормативным документам). В результате, заказчик, увидев трещины и пылевыведение на поверхности пола будет выставлять рекламации производителю материалов, несмотря на то, что дефект возник из-за нарушения технологии производителем работ. Аналогично, если при устройстве топпингового пола уложили бетон не соответствующего качества, к примеру, с сильным водоотделением, то в последствии это будет грозить отслоением материала от бетонной плиты. И снова рекламации выставляются производителю материала либо производителю работ. Это всего лишь несколько примеров, но на самом деле ситуаций может быть множество.

К сожалению, существующие нормативные документы не позволяют в полной мере проконтролировать соблюдение технологии при устройстве промышленного пола, что делает не всегда эффективной работу технического надзора, который обязан работать в рамках нормативной базы.

На наш взгляд, для того, чтобы вопрос предоставления гарантийных обязательств на территории Украины дей-



ствительно работал, его необходимо пересматривать на законодательном уровне, создавать новые нормативные документы, одновременно меняя подходы и повышая культуру строительства.

Владимир Гаврилов:

— Мы предоставляем гарантии на наши материалы и наши услуги. Для нас заказчик — это партнер, а проблем у наших партнеров быть не должно, в том числе и с полами. Мы имеем отдел по обслуживанию клиентов, который обслуживает всех наших клиентов независимо, прошел гарантийный срок эксплуатации пола либо нет

Александр Кобяшев:

— Гарантии, которые дают на современном рынке Украины большинство предпринимателей — это 1 год эксплуатации. Но не забывайте о послегарантийном обслуживании, когда дефекты можно без проблем устранить и больше, чем через год.

Сергей Лазарев:

— «КЛС-ГРУПП УКРАИНА» предоставляет гарантийные обязательства на свои услуги в среднем от 2 до 5 лет. В особых случаях, этот срок может достигать 8–10 лет. Длительный срок гарантии, на практике, трансформируется в технический контроль, который проводится по согласованному с заказчиком графику.

9 Как вы оцениваете потенциал рынка материалов для полов в ближайшем будущем?

Владимир Харченко:

— Материалы для промышленных полов, как и производящие их компании, будут востребованы на каждом строящемся объекте.

Сергей Кокоша:

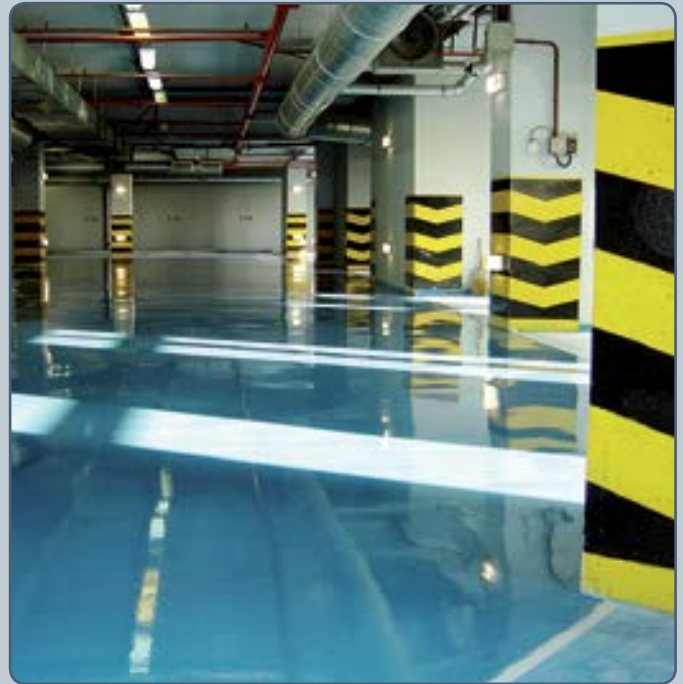
— Рынок материалов для устройства полов на объектах коммерческой недвижимости точно не будет падать в ближайшем будущем. На ряду со строительством новых объектов коммерческой недвижимости, есть потребности уже существующих объектов в капитальном и поточном ремонтах (замена финишных покрытий). Пол — это один из важнейших элементов не только интерьера, но и конструкции здания, который принимает эксплуатационные нагрузки.

Александр Елькин:

— По нашим данным в ближайшее время рынок промышленных полов будет расти незначительно. Прирост в 2017 году составит не более 3% по сравнению с прошлым годом. Из-за сложившейся экономической ситуации доминировать на рынке будут топпинговые полы, так как их стоимость минимальная в сравнении с альтернативными решениям. Так же возрастет потребность в полировке старых бетонных и мозаичных полов, так как на сегодняшний день это оптимальное решение по их реконструкции в отношении цена/качество. Ну и новинкой 2017 года в сфере промышленных полов выступают тонкослойные материалы на основе микроцементов.

Владимир Гаврилов:

— Лично для нас, мы видим огромные перспективы. Происходит презагрузка рынка промышленных полов и полимерных покрытий. Компании, которые не подстроились под современную ситуацию, закрываются и розаряются. Конкуренция становится меньше. В будущем останутся только креативные компании, которые нацелены на потребителя. Мы можем предоставить рынку свой материал, который по качеству и ассортименту не уступает ана-



логичным европейским, а по стоимости намного ниже и доступней.

Александр Кобяшев:

— Потенциал рынка материалов для полов в Украине огромен, ведь если сравнивать количество квадратных метров на 1000 чел в коммерческой недвижимости, складских, цеховых помещений в Украине с более развитыми европейскими странами, то в странах Европы эта площадь превышает в несколько раз. А это говорит о том, что потенциал для развития огромен. Но как будет использоваться этот потенциал — это уже другой вопрос, который мы рассматривали в начале статьи.

Сергей Лазарев:

— Мы считаем, что вектор развития рынка полимерных покрытий для защиты полов в ближайшем будущем будет подчиняться динамике роста. Это зависит в первую очередь, в осмыслении подходов к производству и эксплуатации помещений на предприятиях разных уровней (мелких, средних и крупных), а также в том диапазоне цен, которые мы предлагаем нашим заказчикам и партнерам.

Несколько советов по подготовке поверхности от компании «Бластрак Украина»

Каким бы качественным и дорогим не был бы материал, какой бы современной и производительной не была технология его укладки, — главным условием долговечности пола и основным фактором, отвечающим за полное или частичное проявление характеристик материала, является правильная подготовка поверхности, которую необходимо провести до укладки материала. Это хорошо знают абсолютно все производители материалов и большинство подрядчиков/укладчиков, особенно те, которые считают себя профессионалами, а конечные заказчики, как правило, никогда не слышали об этом важном условии.

Конечный пользователь пола традиционно уверен, что если он выбрал самый дорогой и самый качественный материал, то на этом все его беды закончились, он может спать спокойно и быть уверенным, что его пол будет долго служить и безукоризненно исполнять возложенные на него задачи.

Укладчики, которые являются связующим звеном между производителями материалов и конечными заказчиками, по-

сколько они выполняют работы по подготовке поверхности и укладке материала, очень часто «забывают» обратить внимание заказчика на качество подготовки поверхности и его роковые последствия для судьбы будущего пола. Причины могут быть разными: желание уменьшить итоговую стоимость работ и выиграть тендер, нежелание заниматься подготовкой поверхности или отсутствие необходимого оборудования для подготовки, а порой и необходимых навыков, опыта и знаний. К сожалению, основной девиз большинства подрядчиков остается прежним: «выполнить работы как можно быстрее и с минимальными затратами».

В результате конечный заказчик рискует получить пол, который либо не соответствует заявленным характеристикам, либо не выполняет возложенные на него функции, либо начинает разрушаться после нескольких лет, а иногда и месяцев, после укладки. А деньги, и порой немалые, за материал и работы уже уплачены в полном объеме. Даже если заказчику удастся найти укладчика, то шанс заставить его компенсировать затраты почти всегда равен нулю. Тра-

диционно в таких случаях подрядчики переводят стрелки на производителя материалов и часто добавляют при этом, что «мол, сами такой материал выбрали». Если у заказчика остается еще терпение, то он обращается с этой проблемой к производителю материала, где узнает много интересного и полезного о подготовке поверхности и ее значении при укладке материала.

Все чаще сталкиваясь с этой проблемой, производители материалов, особенно те, которые дорожат своей репутацией и отвечают за качество своей продукции, не только обращают внимание заказчиков на важность подготовки поверхности, но и выдвигают подрядчикам условия, при которых допускается укладка материала, а их невыполнение аннулирует гарантию и снимает ответственность с производителя материалов. Если для одних материалов важна только прочность или ровность бетона, то перед тем, как укладывать другие, необходимо снять цементное молочко и вскрыть наполнители. Также для разных типов материала требуется разная степень адгезии поверхности. В одних случаях достаточно придать не-

большую шероховатость, а в других обязательным условием от производителя является наличие на поверхности бетона канавок или насечек.

Качественное и надежное оборудование — это ключевой фактор продуктивности и скорости при обработке поверхности, а проверенные технологии — это гарантия достижения необходимого результата.

Компания BLASTRAC является мировым лидером в области решений для обработки различных поверхностей: бетона, камня, асфальта, металла. Не только профессиональные подрядчики отдают предпочтение нашему оборудованию, его рекомендуют для широкого диапазона применения также и производители материалов. Наши эксперты готовы ответить на любые вопросы, проконсультировать Вас, поделиться многолетним опытом и подобрать правильную технологию обработки поверхности для достижения оптимального результата, который обеспечит долговечность, надежность и функциональность Вашего пола.

Светлана Бондаренко

РЕКЛАМА

ИННОВАЦИИ В ОБРАБОТКЕ ПОВЕРХНОСТЕЙ

BLASTRAC

ПОЛНЫЙ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ПОВЕРХНОСТИ

ОДНОДИСКОВАЯ ШЛИФОВКА



ТРЕХДИСКОВАЯ ШЛИФОВКА



ДРОМЕТРИЧНАЯ ОБРАБОТКА



ФРЕЗЕРОВАНИЕ



ООО «БЛАСТРАК УКРАИНА»
БУЛ. НЕЗАВИСМОСТІ, 14/21
07400, Г.БРОВАРЬ, УКРАЇНА

ТЕЛ.: +38 044 222 51 28
ФАКС: +38 044 277 98 29
МОБ.: +38 067 507 53 24

WWW.BLASTRAC.COM.UA • INFO@BLASTRAC.COM.UA