

ОТ МОСКВА-СИТИ ДО КУБАНСКИХ СТРОЕК

ГК «ПРОМСТРОЙКОНТРАКТ» ПРОДОЛЖАЕТ ЭКСПАНСИЮ В РЕГИОНЫ

Продвижение современных, качественных технологий и материалов на российский рынок нередко сталкивается с сопротивлением строительных компаний, привыкших работать традиционными методами. Изменить эту тенденцию можно только за счет кропотливой работы, сочетания действительно оптимальных, по цене и качеству, технологических решений и интуиции, которая приходит вместе с опытом. Нечего и говорить, что только в этом случае взаимоотношения поставщика и потребителя становятся доверительными, обретают по-настоящему прочную и долговременную основу.



Реконструкция гостиницы «Москва».

«Москва» и реконструкции Большого театра. По регионам: завод «ТОУОТА» и жилкомплекс «Лондон-парк» (СПб), Дом Правительства, Пенсионный фонд (Казань), гостиница «СУАР» (Чебоксары), театр, железнодорожный вокзал (Йошкар-Ола), торговые центры «Аэрохол» и «МЕГА» (Тольятти, Самара), Дом Дружбы народов (Уфа), «Дворец мира и согласия», Дом министерств (Астана), комплекс «Хан Тенгри» (Алматы), аэропорт (Геленджик), Арбитражный суд (Краснодар).

ИННОВАЦИИ: ИЗ ТЕОРИИ В ПРАКТИКУ

В деятельности ГК «Промстройконтракт» в настоящее время можно выделить четыре основных направления поставок.

Монолитные технологии (для опалубочных, арматурных, бетонных работ). По каждой из стадий строительного процесса компания обладает всеми необходимыми материалами, технологиями и оборудованием.

Изоляционные материалы (тепло-, гидро-, ветрозащита, звукоизоляция). Полный спектр материалов: от фундамента до кровли.

Строительная техника (бетононасосы, бетонораспределительные стрелы, башенные краны). Все, что необходимо для поддержки монолитных технологий.

Инновации. Передовые технологии для рынка России и ближнего зарубежья.

Рассказывает Рубен Чинарьян:

— Инновациями «Промстройконтракт» занимается уже не первый год. Это не значит, что мы стремимся внедрять на российский рынок исключительно новые технологии — многие из них нашим строителям хорошо известны. Правда, только теоретически. А на практике в нашей стране они еще не получили развития, в отличие, скажем, от Западной Европы или США.

Приведу здесь в пример ситуацию с применением метода предварительного напряжения бетона. В США 90 процентов всего строительства осуществляется только с преднатяжением, в Европе на нем базируется все ответственное строительство. Также, несомненно, будет и в России, потому что это технология высокоэффективная (суммарные затраты на строительство снижаются более чем в два раза), опти-

РЕПУТАЦИЯ КАК ОСНОВА УСПЕХА

Группа компаний «Промстройконтракт» известна на просторах России и ближнего зарубежья как один из ведущих поставщиков материалов, технологий, техники и оборудования, используемых в монолитном строительстве, а также изоляционных материалов. Комплексность поставок при этом способствует высокому качеству и скорости строительства наиболее крупных, масштабных объектов в Москве, России и странах ближнего зарубежья.

Компанию, образованную в 1993 году, можно считать практически ровесником новой России. Как и многие бизнес-структуры того времени, «Промстройконтракт» начинался с объединения небольшой группы близких друг другу по духу предприимчивых людей. Скромными были и масштабы бизнеса, который изначально ориентировался на поставки материалов для монолитного строительства.

Сегодня, когда численность сотрудников компании возросла до 1000 человек, сеть регионального представительства расширилась до 17 филиалов, а номенклатура поставок достигла около 16 000 позиций, естественным образом возникает вопрос о «секрете успеха» компании, добившейся за 14 лет таких впечатляющих результатов.

Рассказывает Рубен Чинарьян, директор по стратегическому развитию и маркетингу Группы компаний «Промстройконтракт»:

— Мы вывели даже своеобразную «химическую формулу» этого успеха, или миссию компании, — сочетание строительных материалов, технологий, строительной техники от лучших производителей с целью предоставления клиентам оптимальных решений в области монолитного строительства и изоляции.

Именно это уже много лет мы ставим во главу угла.

Чтобы было лучше понятно, о чем идет речь: «Промстройконтракт» никогда не предлагает продукцию сомнительного качества, решая какие-то сиюминутные задачи. Она может находиться в разных ценовых параметрах, но мы в этой продукции совершенно уверены — уверены в том, что предлагаем клиенту самые оптимальные, «заточенные» именно под него, комплексные решения.

Это с одной стороны. С другой стороны — Группа компаний «Промстройконтракт» обеспечивает очень серьезное техническое сопровождение поставок. В России и ближнем зарубежье нас знают как компанию инновационную, инженеринговую. Нашим инженерам верят, у них высокая репутация, благодаря чему потребитель очень часто по своей инициативе освобождает себя от вникания в детали расчетов, экономя собственное время.

Изначальным конкурентным преимуществом компании «Промстройконтракт» можно считать то, что ее поставщиками стали серьезные международные концерны — финский «URM-Куттене», немецкий «KNAUF» и другие. Это сразу задало определенные стандарты качества, ниже которых компания не могла уже опуститься по чисто психологическим причинам, а затем — стало одним из важнейших факторов ее динамичного развития в целом.

Вот лишь малая часть реализованных проектов компании в столице — строительство торговых центров «МЕГА», «ИКА», «Ашан», «Крокус Сити», Счетной палаты РФ, Лефортовского и Звенигородского тоннелей, зданий и сооружений аэропортов Внуково и Домодедово, «Мерседес-центра» на Ленинградском шоссе, здания Научной библиотеки МГУ. Активное участие компания приняла в восстановлении старого Манежа и строительстве нового, подземного, гостиницы «Карлтон Риц».

В настоящее время осуществляются поставки для делового центра «Москва-Сити» (комплекс «Федерация»), для гостиницы



Деловой центр «Москва-Сити».

мальная для достижения прочности в бурно развивающемся в последние годы высотном домостроении.

Применение метода предварительного напряжения бетона на плитах перекрытий в построечных условиях — одно из направлений сотрудничества Группы компаний «Промстройконтракт» и германской фирмы «DYWIDAG SYSTEMS INTERNATIONAL», результатом которого стало создание совместного предприятия «DSI-PSK». К настоящему времени специалисты СП успешно применили методы предварительного напряжения бетона на строительных объектах в г. Павшино Московской области (газонапорная котельная), в Сев. Домодедово (центр логистики «Евразия»), в Москве (жилой комплекс «Велтон-парк»); с помощью преднапряженных систем строятся тоннели в гг. Москва и Сочи. СП «DSI-PSK» готово осуществить поставку оборудования и материала на строительные объекты, а также оказать техническую и информационную поддержку на всех стадиях работ.

Еще одним направлением деятельности СП является область геотехники. Прежде всего это оборудование для укрепления склонов, сводов шахт и тоннелей. Предприятие предлагает различные анкеры в зависимости от требуемой силы напряжения и характера грунтов. Ярким примером служит использование стержневых анкеров DSI при строительстве Краснопресненского туннеля в Москве.

Рассказывает Рубен Чинарьян:

— Наши акционеров интересует не только прибыль, им интересны новые продукты, новые технологии, они готовы тратить время и деньги на их продвижение. Поэтому у нас налажены устойчивые связи с ведущими мировыми производителями — фирмами из Австрии, Германии, Италии, Франции, Испании, Бельгии, Дании, Нидерландов, Финляндии, Турции, Китая, Индии, США.

Сотрудничество с одним из крупнейших американских концернов «The DOW Chemical Co.», например, базируется на совместном продукте — запатентованной системе строительных панелей (трехслойных плит с изоляционным материалом — адсорбированным пенополистиролом на гибких пластиковых связях). Эти панели экономичны, прочны, их можно формировать любым способом — с облицовкой и без нее.

«Промстройконтракт» сейчас готовит комплексное предложение и для промышленного домостроения. Время показало,



«ИКЕА-Белая Дача».

что промышленный железобетон, наряду с малоэтажным строительством, — один из путей, по которым должна пойти реализация Национального проекта в области доступного и комфортного жилья.

Добавим к этому, что у компании есть свое производство опалубочных систем, оснащенное современным оборудованием.

«СОЧИ? УЖЕ РАБОТАЕМ!»

Последние десять лет своего существования «Промстройконтракт» осуществляет активную экспансию в регионы. Первый свой филиал компания открыла в Санкт-Петербурге в 1997 году. Сегодня «Промстройконтракт» имеет активно работающие филиалы, предоставляющие полный спектр инженерных услуг и готовых к отгрузке товаров, в самых разных регионах России. Кроме Санкт-Петербурга, это Новосибирск, Тюмень, Екатеринбург, Самара, Тольятти, Казань, Уфа, Краснодар, Махачкала и Липецк. В Казахстане — Алматы, Астана, Атырау, Актобе и Чимкент. В Республике Беларусь — Минск. Такова география Группы компаний, объединенных под флагом «Промстройконтракта».

Рассказывает Рубен Чинарьян:

— Обычно мы приходим в те регионы, где начинает подниматься бизнес, стабилизируются отношения между поставщиками и потребителями. Или незадолго до этого. Дальнейшую экспансию осуществляют уже сами филиалы, на стороне которых есть понимание конкретной территории и происходящих на ней процессов. При этом, естественно, головной офис оказывает им всю необходимую интеллектуальную поддержку.

Филиал в нашем понимании — это завершённый цикл компании. В первую очередь — склады, потому что для строителя очень важно иметь все необходимое «под рукой» (и лучше сегодня, чем завтра). Это также службы продаж, состоящие в свою очередь из коммерческих служб и служб технической поддержки. Именно способность оказать техническую поддержку клиенту, наличие серьезной логистики, которая позволяет быстро перебрасывать потоки материалов в Новосибирск, Казахстан и другие удаленные от центра территории и обеспечивает успешную работу наших филиалов на региональных рынках.



г. Казань. Космос-тоннель.

...Умение сработать на рынке «с опережением» и выверенная стратегия по развитию филиалов — ключ ко многим нынешним успехам «Промстройконтракта».

На Кубань, например, компания пришла еще пять лет назад. Не секрет, что многие бизнес-структуры дожидались окончательного решения относительно кандидатуры г. Сочи на проведение Олимпийских Игр 2014 года, ставя в зависимость от этого перспективы своей работы в городе-курорте. В отличие от них «Промстройконтракт» уже два года представлен на местном строительном рынке. И более того — сегодня обороты продаж по Сочи составляют примерно половину всего оборота компании по Югу России.

В будущей олимпийской столице компания активно участвует в дорожном, тоннельном строительстве. Спортивные арены? Почему бы нет. Ведь большепролетные конструкции — места естественного применения тех систем преднапряжения бетона, которые внедряет на отечественном рынке «Промстройконтракт».

В целом, по прогнозам специалистов компании, именно Юг России является тем регионом, где строительная отрасль будет развиваться наиболее бурными темпами. А значит, здесь открываются наиболее благоприятные возможности для поставщиков строительных технологий, материалов, техники и оборудования. Устойчивая репутация, колоссальный опыт, постоянное внимание к новым продуктам предопределяют шансы «Промстройконтракта» в конкурентной борьбе.

Андрей ВОЛОК.

пск **ПРОМСТРОЙКОНТРАКТ**
группа компаний

ЗАО «ПРОМСТРОЙКОНТРАКТ»
119421, г. Москва, ул. Обручева, 13а
Тел.: (495) 234-25-02
(многоканальный)
Факс: (495) 234-25-03
E-mail: psk@psk-holding.ru
www.psk-holding.ru

ЗАО «ПРОМСТРОЙКУБАНЬ»
350059, г. Краснодар,
ул. Уральская, д. 85
Тел./факс: (861) 236-85-53,
231-27-93
E-mail: pskuban@pskuban.ru