



ТПК
И Н Ф О Р М

ЕЖЕКВАРТАЛЬНАЯ ГАЗЕТА
№9/2008



Современник

Сергей Юнаков рассказал о своей мечте

ПРЕЖДЕ ВСЕГО

4 Картинки с выставки

ТПК приняла участие в международном фестивале «Строительство и архитектура»

5 Гвардия новаторов

Всеукраинская программа «Гвардия» опубликовала рейтинг инновационных компаний Украины: ТПК вошла в сотню лучших

Презентационный марш

Стартовало ежегодное Роуд-шоу ТПК. К участию приглашаются архитекторы, проектанты, строители

6 Думай головой!

5 мая стартовала третья часть всеукраинской рекламной кампании ТПК «Думай головой, что будет над головой!»

Крымский гамбит

ТПК продолжает расширять сбытовую сеть: компания открыла два филиала в Крыму

ТЕНДЕНЦИИ

7 Замещение

Рынок кровельных материалов для скатных крыш продолжает расти. Однако шифер по-прежнему теряет долю

СОТРУДНИЧЕСТВО

8 Уполномоченный представитель

Марина Праженник, директор ООО «Орбиталь», рассказала о сотрудничестве с ТПК, а также о планах компании на ближайшее будущее

ПЕРСОНА

12 Современник

Его работы знают все, кто хотя бы раз бывал в Киеве. Сергей Юнаков получил множество почетных наград и считается одним из лучших украинских архитекторов

НА ЗАМЕТКУ

15 Красота по-американски

ТПК расширила ассортимент строительных материалов для мягких крыш. Теперь наряду с рулонными кровельными материалами ФДТ (Германия) компания реализует ТПО мембраны «Шуэ-Велд» «Карлайл» (США)

16 Проверка на прочность

Несущий профнастил ТП 128 не только успешно вышел на рынок, но и закрепился на нем

18 Кварцевая кровля

Шведская металлочерепица «Ками» пришлась по душе высокотребовательным потребителям

19 Инженер-математик

Дмитрий Рогачев, директор 4-го департамента продаж ТПК, о работе в компании

Ежеквартальная газета
«ТПК-Информ» №9/2008

Учредитель и издатель
ООО «Торгово-промышленная компания»

Адрес
Украина, 03038, Киев
ул. Николая Гринченко, 4

Телефон
(044) 492-95-39

Электронная почта
rg@tpk.ua

Сайт
www.tpk-inform.com

Руководитель проекта
Андрей Вальчук

Главный редактор
Аскольд Львов

Верстка и дизайн
Евгений Найденов

Распространение
Максим Рыбка

Печать
Типография ТАТ
Украина, 01001, Киев
пер. Музейный, 8

Тираж
5 000 экземпляров

© 2008 ТПК

“Кнауф Інсулейшн” є експертом в галузі тепло- та звукоізоляції. Комплексний підхід, інноваційні технології, високий рівень відповідальності перед клієнтом та суспільством є фундаментом нашої філософії. Ми розуміємо Вас і Ваші потреби. Ми поруч. Ми завжди готові поділитися нашим досвідом та теплом.



TM Knauf Insulation* - теплоізоляція на основі скловолокна
TM Nobasil** - теплоізоляція на основі базальту



Звертайтеся до філій “ТПК”
чи за тел.: +38 (044) 391 73 00
www.knaufinsulation.com

Теплоізоляція Knauf Insulation* –
тепло, що завжди поруч



УВАГА – ВІКТОРИНА!

Дайте вірні відповіді на 5 запитань від Knauf Insulation і гарантовано отримайте приз!

- 🏠 Які переваги використання матеріалів на основі штапельного скловолокна в порівнянні з іншими теплоізоляційними матеріалами?
- 🏠 Яким матеріалам властива більша еластичність та гнучкість – теплоізоляції на основі штапельного скловолокна чи на основі базальту?
- 🏠 У скільки разів можуть стискуватися матеріали на основі штапельного скловолокна?
- на основі базальту?
- 🏠 Які теплоізоляційні матеріали найчастіше використовуються в «дерев'яному будівництві»?
- 🏠 Чи можливе використання теплоізоляційних матеріалів на основі штапельного скловолокна в системах «вентильованих фасадів»?

Ваші особисті дані:

ПІБ

Посада

Організація

Місто Індекс

Вулиця

Будинок Офіс

Телефон / Факс

Е-пошта

НАДСИЛАЙТЕ ВІДПОВІДІ
до 31 серпня 2008 року за адресою:



ТОВ «Кнауф Інсулейшн Україна»
вул. Луначарського 4, 9 пов.
м. Київ, 02002, Україна
З поміткою «Вікторина»

...та гарантовано отримайте приз –
стильну кепку від Knauf Insulation



Стенд компании ТПК на VII международном фестивале «Строительство и архитектура»



Покрытие каркасного здания с использованием несущего профнастила ТП 60 и кровельного профнастила ТП 45



Комплекс материалов ТПК для скатных крыш (комплектация «Премиум»)



Комплекс материалов ТПК для промышленных и коммерческих зданий (комплектация «Премиум»)



Покрытие каркасного здания с использованием несущего профнастила ТП 128 и кровельной ПВХ мембраны

ПРОМО

Картинки с выставки

42 тысячи квадратных метров, 50 тысяч посетителей, около тысячи участников. Так фестиваль выглядит в цифрах. «Строительство и архитектура» — главный строительный форум страны. Здесь, в павильоне № 1, четыре сектора. В одном из них разместился стенд ТПК.

Дмитрий Софронов, директор департамента маркетинга компании ТПК:

25–29 марта 2008 года
VII международный фестиваль
«Строительство и архитектура»
Выставочный комплекс «КиевЭкспоПлаза»
Киев, ул. Салютная, 26

«Мы не предлагаем отдельные продукты, мы предлагаем готовые решения. Это именно то, что ищет клиент, когда сталкивается со строительством».

По словам топ-менеджера, ТПК хорошо слышит своих клиентов. Компания разделила свои продукты на три комплекса материалов в зависимости от назначения — для скатных крыш, для навесных вентилируемых фасадов, а также для промышленных и коммерческих зданий. Каждый из них представлен в двух комплектациях — «Стандарт» и «Премиум».

Дмитрий Софронов: «Предпочтения клиентов постепенно меняются. Раньше большую часть потребителей

прежде всего интересовала цена продукции. Теперь это лишь один из критериев оценки при выборе строительных материалов».

По мнению директора департамента маркетинга ТПК, в настоящее время все большее значение приобретают качество продуктов, уровень сервиса, наличие технической поддержки.

Дмитрий Софронов: «Последовательность, предсказуемость и стабильность. Эти ценности мы разделяем вместе с нашими клиентами. Поэтому качественные продукты, надежные поставки и выгодные условия — это то, что мы предлагаем рынку».

ПРИЗНАНИЕ

Гвардия новаторов

Всеукраинская программа «Гвардия» опубликовала рейтинг инновационных компаний Украины: ТПК вошла в сотню лучших.

«Самые инновационные — означает самые эффективные». Так считают составители рейтинга «Гвардия новаторов». И с этим трудно не согласиться. Более того, их слова подтверждают факты.

Согласно списку ста самых инновационных компаний страны, ТПК разместилась на 49 месте. Ее результат — 107,17 балла. Вместе с тем в отраслевом рейтинге, в котором оценивались достижения предприятий, работающих на рынке строительных материалов, компания заняла высокое второе место. И это неудивительно. В ТПК утверждают: инновации — это неотъемлемая часть бизнеса.

Олег Гончарук, президент ТПК: «Современное строительство основано на современных технологиях. Поэтому для нас инновации — системный процесс. Скажу больше, новаторство — одна из составляющих философии ТПК».

По словам топ-менеджера, миссия компании состоит в том, чтобы сделать строительство легче, быстрее, выгоднее. А это значит, что ТПК просто необходимо постоянно искать и находить для своих клиентов самые эффективные и правильные решения.

По мнению руководителя, обновление ассортимента, разработка новых продуктов, улучшение качества обслуживания крайне важны для любой компании, занимающей лидирующее положение на рынке.

Напомним: в 2007 году программа «Гвардия» (рейтинг «Гвардия корпораций») оценила стоимость компании в \$142 млн, а стоимость бренда «ТПК» (рейтинг «Гвардия брендов») — в \$48 млн.

Всеукраинская рейтинговая программа «Гвардия» информирует общественность о развитии экономики на основе анализа результатов деятельности компаний.

ПРОМО

Презентационный марш

Роуд-шоу ТПК 2 июня—14 августа 2008 года

В графике возможны изменения

| | | | |
|---------|----------------|------------|-----------------|
| 2 июня | Днепропетровск | 8 июля | Луцк |
| 4 июня | Кривой Рог | 9 июля | Ровно |
| 5 июня | Запорожье | 15 июля | Львов |
| 10 июня | Симферополь | 16 июля | Тернополь |
| 11 июня | Ялта | 17 июля | Хмельницкий |
| 12 июня | Севастополь | 22 июля | Ужгород |
| 17 июня | Одесса | 23 июля | Ивано-Франковск |
| 18 июня | Николаев | 24 июля | Черновцы |
| 19 июня | Кировоград | 29 июля | Винница |
| 24 июня | Харьков | 31 июля | Киев |
| 25 июня | Полтава | 5 августа | Луганск |
| 26 июня | Кременчуг | 6 августа | Северодонецк |
| 1 июля | Черкассы | 7 августа | Краматорск |
| 2 июля | Сумы | 12 августа | Житомир |
| 3 июля | Чернигов | 14 августа | Белая Церковь |

Источник: Оргкомитет Роуд-шоу ТПК

Стартовало ежегодное Роуд-шоу ТПК. В Измаиле (Одесская область) состоялась первая презентация. На ней были представлены новые продукты и решения компании. К участию приглашаются архитекторы, проектанты, строители.

Как сообщили в оргкомитете, на презентациях, в частности, будут представлены комплексы материалов ТПК для скатных и плоских крыш, навесных вентилируемых фасадов, промышленных и коммерческих зданий.

Евгений Козлов, глава оргкомитета Роуд-шоу ТПК: «Мы создали ряд прин-

ципально новых решений. В каждом из них используются только высококачественные материалы. Не сомневаюсь, что архитекторы и проектанты, которые посетят презентации, оценят решения ТПК по достоинству».

Напомним: в 2007 году ТПК провела серию презентаций в 26 городах Украины. В мероприятиях приняли участие более 1 600 человек.

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к Евгению Козлову по телефону (067) 245-64-18 или по электронной почте E.Kozlov@tpk.ua.

ПРОМО

Думай головой!

Стартовала третья часть рекламной кампании ТПК

5 мая стартовала третья часть всеукраинской рекламной кампании ТПК «Думай головой, что будет над головой!». Одноименный видеоролик вышел в эфир телеканала «Украина» в 6:55.

Как первая, так и вторая часть рекламной кампании прошли весьма успешно. Поэтому в ТПК решили продолжить тему, не выходя за рамки. В центре сюжета та же идея: «Думай головой, что будет над головой!». Однако теперь она реализована по-другому.

Андрей Вальчук, начальник отдела рекламы компании ТПК: «Третья часть кампании — это свежий взгляд на уже знакомое предложение: „ТПК. Абсолютно надежная крыша“. Мы хотим, чтобы наша реклама не терялась среди многочисленных сообщений. Следовательно, она должна быть связана с предыдущими выходами не только визуально, но и содержательно. Мне кажется, у нас это получилось».

По словам рекламиста, два года назад ТПК поставила перед собой задачу — выйти на первое место по уровню узнаваемости торговой марки среди производителей строительных материалов для крыш и фасадов. Проведя



первые части кампании, ТПК достигла поставленной цели. Впрочем, и теперь перед компанией стоит непростая задача.

Андрей Вальчук: «Сейчас мы должны закрепить наши достижения. Другими словами, не только сохранить лидерство по уровню узнаваемости торговой марки, но и вырваться вперёд».

Как сообщили в рекламном агентстве «Сабля», главная идея кампании родилась после размышлений о том, что движет людьми при выборе продукции того или иного производителя строительных материалов.

Дамир Еналиев, директор реклам-

ного агентства «Сабля»: «Всем нам приятно, когда другие не сомневаются в том, что на плечах у нас действительно голова, и все что мы делаем — мы делаем с умом. Особенно, когда строим дом. Именно из этих соображений родилась основная тема кампании „Думай головой, что будет над головой!“. Обращаясь таким образом к потребителям, ТПК дает понять: ее клиенты — люди умные. Как говорят в народе — „люди с головой“. Люди, которые способны сделать осознанный, хорошо продуманный выбор».

Всеукраинская рекламная кампания «Думай головой, что будет над головой!» (2006–2009) разработана рекламным агентством «Сабля». Цель кампании — повысить уровень узнаваемости торговой марки «ТПК» среди частных лиц. Для донесения рекламных сообщений представителям целевой аудитории (мужчины от 25 до 55 лет) используются телеканалы («1+1», «5 канал», «Украина», «Поверхность», «Эра», Первый национальный канал, «Кино», «24»), печатные СМИ (34 издания), а также наружные носители (140 плоскостей во всех регионах Украины).

ЭКСПАНСИЯ

Крымский гамбит

ТПК продолжает расширять сбытовую сеть: компания открыла два филиала в Крыму в связи с интенсивным развитием региона.

Как сообщили в управлении продаж, филиалы ТПК в Севастополе и Ялте открыты 7 апреля. Директорами филиалов назначены Павел Септ и Николай Минченко соответственно. Таким образом, компания расширила сбытовую сеть до 35 представительств.

Юрий Малеваный, директор управления продаж компании ТПК: «Мы работаем в Крыму уже десять лет.

Первый филиал в этом регионе был открыт в 1998 году в Симферополе. Сейчас пришло время Ялты и Севастополя. Уверен, теперь нашим клиентам на южном побережье будет еще проще и комфортнее работать с нами».

По словам директора, ТПК решила расширить свое присутствие в Крыму в связи с интенсивным развитием региона.

Юрий Малеваный: «В течение последних пяти лет наши региональные представители активно работали как в Ялте, так и в Севастополе. Мы решили усилить свои позиции в этих городах,

так как их рынки уже сегодня обладают хорошим потенциалом. Кроме того, Крым интенсивно развивается, объемы строительства стабильно растут. Поэтому этот регион очень важен для нас».

Напомним, что в 2007 году ТПК открыла пять филиалов: 1 апреля в Краматорске (Донецкая область), 24 мая в Кишиневе (Республика Молдова), 1 сентября в Кременчуге (Полтавская область), 17 сентября в Северодонецке (Луганская область) и 22 октября в Бердянске (Запорожская область).

Замещение

Шифер теряет долю

Рынок кровельных материалов для скатных крыш продолжает расти. В 2007 году его объем увеличился на 4,8% и достиг 85,7 млн кв. м. Однако шифер по-прежнему теряет долю. Металлочерепица и другие современные материалы продолжают вытеснять его с рынка.

По данным департамента маркетинга ТПК, в 2007 рынок кровельных материалов для скатных крыш вырос на 4,8%. Его объем достиг 85,7 млн кв. м. При этом доля шифера сократилась на 10%, а доля металлочерепицы увеличилась почти на 3%. Также положительную динамику демонстрируют еврошифер (+4,3%), битумная (+1,6%), керамическая и цементно-песчаная черепица (+1,1%).

Руслан Подлесный, начальник аналитического отдела компании ТПК: «Металлочерепица и другие современные кровельные материалы продолжают вытеснять шифер. За последние три года доля шифера в сегменте скатных крыш сократилась на 17 процентов».

По мнению эксперта, существующий тренд говорит о том, что время шифера как наиболее применяемого кровельного материала медленно, но верно подходит к концу.

Руслан Подлесный: «Учитывая возрастающие требования потребителей к качеству кровельных покрытий, шифер и в дальнейшем будет постепенно сдавать свои позиции. Множество недостатков шифера пока еще компенсируются его низкой ценой. Но это единственное преимущество шифера перед другими материалами».

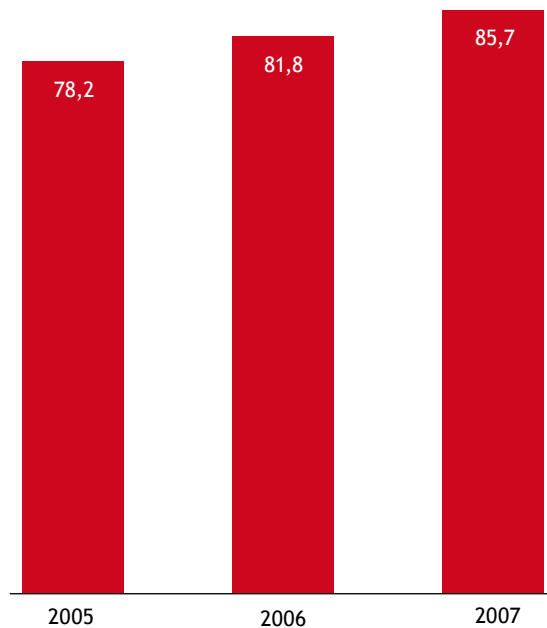
В ТПК отмечают, что, несмотря на снижение потребления шифера, рынок кровельных материалов для скатных крыш будет расти и дальше. Прежде всего за счет современных кровельных покрытий.

Руслан Подлесный: «По нашим расчетам, в 2008 году рынок кровельных материалов для скатных крыш достигнет отметки 90 миллионов квадратных метров».

ОБЗОР

Рынок кровельных материалов для скатных крыш 85,7 млн кв. м

Объем, млн кв. м



Структура, %



Источник: Департамент маркетинга ТПК

ПОРТРЕТ

Марина Праженник,
директор ООО «Орбиталь»

Родилась 19 мая 1973 года в Киеве. В 1996 году окончила Киевский государственный лингвистический университет. С июня 1999 года по июнь 2000 года — ассистент направления «Инструменты и принадлежности» АОЗТ «Альцест». С ноября 2000 года по август 2004 года — специалист отдела маркетинга компании ТПК по направлению «Водосточные системы». С августа 2004 года — директор ООО «Орбиталь»

ПРОФИЛЬ

«Орбиталь»
ООО «Орбиталь» основано 5 августа 2004 года в Киеве. Компания является официальным представителем торговой марки «Хантер» (Hunter, Великобритания) на Украине. Основные цели компании «Орбиталь» — маркетинговая, информационно-техническая и логистическая поддержка украинских партнеров-дистрибьюторов ТМ «Хантер».

«Хантер Пластикс»
«Хантер Пластикс» (Hunter Plastics Ltd, Великобритания) основана в 1946 году. Фирма производит пластиковые водосточные системы из жесткого поливинилхлорида, а также аксессуары для дренажа. Завод компании расположен в Южном Лондоне. На предприятии работают 230 человек. «Хантер Пластикс» экспортирует свою продукцию в 30 стран мира. С 1998 года ТМ «Хантер» занимает лидирующее положение на украинском рынке водосточных систем.



Уполномоченный представитель

Почему «Орбиталь» работает с ТПК

С 2004 года компания «Орбиталь» представляет на Украине интересы английского производителя пластиковых водосточных систем «Хантер Пластикс» (Hunter Plastics Ltd, Великобритания). Продукция этой фирмы входит в комплекс материалов ТПК и успешно применяется в строительстве уже не первый год. Марина Праженник, директор ООО «Орбиталь», рассказала о сотрудничестве с ТПК, а также о планах компании на ближайшее будущее.

— Что нового предложите клиентам в ближайшее время?

— Политика компании «Хантер» заключается не в создании новых систем, а в улучшении и модернизации существующих.

— Почему?

— Потому что на сегодняшний день эта компания предлагает наиболее широкий ассортимент водосточных систем и по формам, и по типоразмерам, и по набору комплектующих для разных объёмов — от самых маленьких до самых больших. Это значит, что ассортимент и так достаточно широкий. Поэтому «Хантер» сосредотачивается на том, чтобы постоянно улучшать качество своей продукции.

— Какими способами?

— В частности в этом году «Хантер» переводит производство на новые сырьевые компоненты с использованием бессвинцовых стабилизаторов сырья, что соответствует возросшим требованиям к производству пластиковой продукции в Евросоюзе. Более того, это улучшает качество и светостойкость

цветных водосточных систем. Помимо перехода на новое сырьё, в течение одного года, компания планирует перейти на новое оборудование.

— Что это даст?

— Это будет более совершенное оборудование с большей производительностью. В связи с этим конструкция, прочность, качество производства и многие другие характеристики будут улучшены. При этом будет снижен процент производственного брака, который раньше мог пропускаться контролем из-за того, что его трудно было заметить, например: царапины и прочие незначительные дефекты. Благодаря новому дорогостоящему оборудованию качество продукции станет еще лучше.

— Как скоро вы планируете привезти новую продукцию на Украину?

— Продукция, изготовленная с использованием бессвинцовых стабилизаторов, уже понемногу поступает. Поскольку хранящиеся на Украине запасы оборачиваются все быстрее и быстрее, я думаю, что в очень скором времени — буквально в течение нескольких месяцев — на складах уже будет находиться продукция, изготовленная по новой технологии. Что касается нового оборудования, думаю, оно будет установлено зимой следующего года, и с начала 2009 года на Украину будет поступать продукция, изготовленная на новых линиях. Дело в том, что доля экспорта в обороте завода «Хантер» постоянно растет. Поэтому в какой-то момент руководство компании приняло решение о том, что экспорт является одним из стратегических направлений ее работы. И если раньше работа компании была ориентирована на внутренние продажи, то теперь экспортным клиентам уделяется максимум внимания.

— На чем это отражается?

— На качестве обслуживания, на скорости выполнения наших запросов, на том, как внимательно «Хантер» относится к иностранным клиентам. Уже третий год подряд компания «Орбиталь» лидирует среди всех экспортных компаний-партнёров «Хантера».

— Лидирует по каким показателям?

— По обороту. А это значит, что запросы наших клиентов будут выполняться еще более оперативно.

— А какая роль в этом компании ТПК?

— ТПК — это наш крупнейший партнёр. К тому же, компания известна своим качественным подходом к потребностям клиентов. И, чем мы особенно довольны, ТПК имеет максимально широкие по количеству и ассортименту товарные запасы водосточных систем в 33 городах Украины, а благодаря эффективному формированию складских запасов, компания имеет возможность очень оперативно выполнять запросы клиентов на местах.

— Вам удобно работать с ТПК?

— Мы довольны нашим сотрудничеством. Специалисты ТПК профессионально формируют заказы с учётом перспектив рынка и потребностей своих клиентов. А работать с компе-

тентными партнёрами всегда приятно.

— Ваши прогнозы совпадают с прогнозами специалистов ТПК?

— ТПК всегда отличалась высоким уровнем стратегического планирования, а что касается совпадения наших стратегий, то для ТПК водосточные системы все-таки не являются стратегическим направлением. Это для нас водосточные системы — единственный продукт. Мы являемся специалистом в своей продуктовой группе. За четыре года существования нам удалось накопить знания, опыт и навыки работы по своему узкому направлению. То есть мы «копаем» более глубоко в этом вопросе. Несмотря на то что у «Орбиталь» и ТПК разные стратегии, они друг другу не противоречат. Напротив, они друг друга дополняют.

— В чем заключается это взаимодействие?

— В том, что мы стараемся максимально помочь ТПК в удовлетворении потребностей ее клиентов. Мы ежегодно работаем над тем, чтобы наша помощь была ощутимее. Ведь ТПК комплектует нашими водосточными системами свои комплексы материалов. Поэтому наши стратегии дополняют друг друга как нельзя лучше.

— Насколько ваши прогнозы по объёмам продаж водосточных систем совпадают с теми, которые делают специалисты ТПК?

— На сегодняшний день все прогнозы ТПК полностью совпадали с нашими. Более того они совпадали с последующими продажами и выполнялись на 100 процентов.

— Каковы перспективы развития рынка водосточных систем?

— Такие прогнозы делать очень сложно. Ведь на темпы развития рынка иногда влияют субъективные факторы. На сегодняшний день, средний темп роста рынка составляет 40–50%. Вообще сегмент пластиковых водостоков является одним из наиболее динамично растущих.

— Почему?

— Многие достаточно крупные дистрибьюторы кровель раньше не признавали пластиковые водостоки. Они

были ориентированы на металлическую продукцию. Сейчас ситуация изменилась. Практически все перешли на пластиковые системы. Поэтому в настоящее время мы начали уделять больше внимания так называемым водосточным системам промышленного назначения — системам для кровель с большой площадью. Среди продукции компании «Хантер» — это система «Шторм». Она не имеет аналогов.

— В чем заключается ее уникальность?

— В первую очередь, в габаритах. Ни один другой производитель не делает пластиковых систем с такой пропускной способностью: диаметр желоба составляет 200 миллиметров, а диаметр водосточной трубы — 160 миллиметров. Мы работаем над тем, чтобы сократить срок поставки этой системы на украинский рынок, будем организовывать возможность ее хранения в Киеве. К сожалению, пока этот продукт не доступен. Но мы рассчитываем успеть к строительному сезону этого года, чтобы обеспечить оперативные поставки системы.

— Каков рыночный потенциал у этого продукта?

— Рост темпов строительства объектов промышленного и логистического назначения, торговых центров — зданий с кровлей большой площади — от 500 квадратных метров — говорит о том, что водосточная система «Шторм» будет пользоваться большим и стабильным спросом среди наших клиентов. Она успешно устанавливается и на кровли площадью десять тысяч квадратных метров и более. Для нее не существует ограничений.

— У вас есть какие-нибудь пожелания к работе ТПК?

— Хочется пожелать, чтобы они не сбавляли дальнейших темпов роста. Надеюсь, что и наши прогнозы, и прогнозы ТПК будут сбываться так же, как сейчас. Еще хочется пожелать, чтобы компания ТПК успешно воплощала свои новые программы и проекты, помогала клиентам во всем и благодаря этому реализовывала, в том числе, наши совместные планы.

«Работать с компетентными партнёрами всегда приятно»



ТПК®

С нами строится Украина!

Отель «Поляна сказок»
Ялта, ул. Кирова, 167

Металлочерепица «Эффект»
1330 кв. м

Профнастил ТП 8
200 кв. м

www.tpk.ua





**ПОРТРЕТ**

Сергей Юнаков,
главный архитектор проектов
АО «Киевпроект»

Родился 7 ноября 1951 года в Бориславе
(Львовская область).

В 1976 году окончил архитектурный факультет
Киевского инженерно-строительного
института. После чего по распределению
направлен в институт «Киевпроект»
в мастерскую № 6 на должность архитектора.
Пройдя все ступени роста, в 1987 году
назначен главным архитектором проектов.

В 2003 году за реализацию проекта
Центрального железнодорожного вокзала
в Киеве удостоен государственной премии
Украины в области архитектуры.

www.yonakov.com

Современник

Его работы знают все, кто хотя бы раз бывал в Киеве: Центральный вокзал, универмаг «Украина», Храм Св. Георгия Победоносца, станция метро «Дорогожичи», по его проекту строится новый мост через Днепр. Сергей Юнаков получил множество почетных наград и считается одним из лучших украинских архитекторов

— Среди множества работ, которые вы сделали, какой проект имел для вас наибольшее значение?

— Почти двадцать лет назад ко мне обратился заказчик и предложил за проектировать банк на углу улиц Мельникова и Обсерваторной. Это было время, когда на Украине только зарождалось проектирование в частных мастерских вне стен государственных институтов. Для меня этот объект был интересен тем, что заказчик хотел построить здание «для себя», с философией роскоши: с прекрасными помещениями, великолепной картинной галереей с собранием работ девятнадцатого века, с зимним садом — чтобы люди из высших кругов, с которыми он общается, приходя к нему, проникались духом роскоши, получали положительные эмоции. В общем, это был очень интересный заказ, поэтому я к нему отнесся с большим рвением. Дело было в переломный период, когда происходил развал Советского Союза, и этот человек вынужден был продать свой бизнес. Поэтому стройка, которая только начала «выходить из земли», на какое-то время замерла. Позже этот объект купила другая структура, строительство ненадолго возобновилось, но и в этот раз не было закончено. Очень долго, лет, наверное, десять, объект стоял «замороженным» в тех конструкциях, в которых он был возведен в самом начале. Потом у этого здания снова поменялись собственники, и вот только теперь он осуществляется, и скоро приобретет свой конечный вид, в котором и был запроектирован.

— Так почему именно этот объект имеет для вас самое большое значение?

— Много причин. И не только потому, что это моя первая частная работа. Дело в том, что потенциальная архитектурная идея, заложенная в нем двадцать лет назад, до сих пор очень и очень актуальна, хотя могла стать архаикой. Мы рассчитываем сдать его к осени и, я думаю, что все поймут, когда увидят, что это очень хорошее здание. Сейчас с разработкой интерьеров к нему мне активно помогает мой сын Иван.

— Расскажите, кто-то еще помогает вам в работе?

— Конечно, и очень много людей.

Двое моих сыновей, дочь, наш исполнительный директор и целый штат архитекторов. Старший сын Фёдор занимается и архитектурой, и многими административными делами. Младший сын Иван — в основном, креативными концепциями, архитектурой и интерьерами. Исполнительный директор — делает все для того, чтобы я мог сосредоточиться на творчестве. Без них я бы не справился.

— Что из ваших более новых работ вам нравится?

— Проект на Парковой аллее. Очень интересная работа. Она уже стала резонансной среди архитекторов. Многим она очень нравится своей свободой архитектурных форм и в то же время тем, что очень органично вписывается в парковую зону.

— Пожалуйста, расскажите подробнее.

— Это очень лёгкое, многоплановое стеклянное здание с очень удачным переливанием пространства и среды из интерьера в экстерьер и из интерьера в экстерьер. Оно имеет эксплуатируемые террасы, кровли с озеленением...

— Что вас вдохновляет? Возможно, какие-то здания или целые города?

— Не могу так сказать. В архитектуре для меня важна идея, какая-то «изюминка», настроение, энергетика. Ведь существует много достаточно хороших строений, проходя мимо которых, тут же о них забываешь. Так происходит потому, что у них нет «изюминки». А мне нравятся те, на которые смотришь и хочешь запомнить. В свое время, очень новаторским был киевский Дворец пионеров. Хрущев запрещал излишества в архитектуре, поэтому возводимые тогда здания должны были быть серыми и однотипными. А Дворец пионеров — это был настоящий прорыв, который заложил основы новой архитектуры того времени, несмотря на все запре-

ты и ограничения.

— Вы работаете в разных стилях?

— Нет. Наш девиз — работать в современном стиле, в духе нашего времени. Я вообще не понимаю тяги к «классике», свойственной нашим соотечественникам. Наше время диктует новые технологии, новые функции, новые материалы, требующие соответствующего подхода. А загонять эти новые функции в старые каркасы — это нонсенс. Одно дело, когда делается реконструкция здания шестнадцатого-семнадцатого веков, и оно обустраивается новыми технологиями и инженерными возможностями, к этому нужно подходить очень деликатно. При этом сохраняется только фасадная стена, которая держится на специальных домкратах, а все остальное уничтожается, роется новый котлован, делается паркинг, строятся новые перекрытия, крыша и все инженерное оборудование, а сохраняется только «картинка». Но подчеркиваю: это реконструкция, это реставрация. А если мы строим новое здание в двадцать первом веке и его одеваем «под старину»... Поэтому мы и работаем в современном стиле. Мы не хотим лгать. То, что в Киеве идёт активное строительство — очень хорошо, ведь это важный индикатор состояния экономики. Но то, что при этом так интенсивно используются ретромотивы — очень плохо, ведь говорит о нашей ущербности и комплексе неполноценности. Киев в должном виде не пережил капитализм девятнадцатого века, ведь он очень быстро потух из-за революции и войны. Но даже тот небольшой всплеск, который у нас произошёл, дал прекрасные плоды в плане архитектуры, многие из которых, увы, уничтожены. А сейчас боль из-за того, что в Париже, Лондоне и Праге есть, а у нас нет, приводят к явлению: «А давайте и у нас построим!». А еще менталитет, который богатство ассо-

«Архитектура должна соответствовать времени, быть в его духе»

цирует с дворцами.

— Вы вообще не любите классику?

— Почему же? Я люблю классику, я не люблю «под классику». Во всем мире старые дома реставрируют, сохраняя внешний вид фасада, и полностью перестраивая все остальное, используют современные технологии, учитывают функциональность здания. Это абсолютно правильно. Но зачем строить «под классику», как это делают у нас? Я уверен, что архитектура должна соответствовать времени, быть в его духе.

— Вы работали над проектированием Южного терминала Центрального железнодорожного вокзала. Сейчас Киевский вокзал считается одним из лучших в Европе. Как вы относитесь к этой работе?

— Ну лучший — не лучший, а хороший точно. Понимаете, с точки зрения функциональности, европейские вокзалы намного интереснее. Там и вокзал, и метро, и удобная транспортная развязка, и электрички, и супермаркеты. Это целые города. Наш проект вокзала пока не полностью завершен.

— Вы построили уже много различных зданий: и вокзалы, и банки, и жилые дома, и офисные центры. Что бы вам еще хотелось спроектировать? Возможно, аэропорт, детский садик, здание столичной мэрии?

— Целевое назначение играет не главную роль. Интересным может быть все, что угодно. Мы вели переговоры о масштабной реконструкции аэропорта «Жуляны», но из-за ситуа-

ции в стране мы пока не приступили к реализации проекта. Однако возможно, что еще займемся этим. Что же касается моей мечты, я очень хочу построить здание «для себя». Быть самому себе заказчиком, делать так, как я сам считаю нужным. Хотя я понимаю, что построить такое здание невозможно, все бы закончилось на том, что я бы сам с собой переругался и ушел, хлопнув дверью.

— Заказчики сильно вмешиваются в работу?

— Знаете, мне в этом плане очень повезло. Обычно заказчики дают мне возможность работать так, как я считаю нужным и реализовывать себя больше чем на девяносто процентов. Естественно, мы учитываем пожелания наших клиентов, но они предоставляют нам полную свободу.

ПОРТФОЛИО



Привокзальная церковь



Железнодорожный вокзал



Универмаг «Украина»



Соломенская РГА



Проект бизнес-центра



Красота по-американски

ТПО мембраны «Шуэ-Велд»

ТПК расширила ассортимент строительных материалов для мягких крыш. Теперь наряду с рулонными кровельными материалами ФДТ (FDT, Германия) компания реализует ТПО мембраны «Шуэ-Велд» (Sure-Weld) «Карлайл» (Carlisle, США).

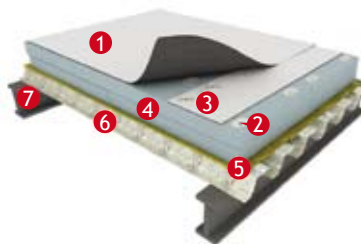
Главные преимущества ТПО мембран — идеальная совместимость с теплоизоляционными материалами, высокая прочность, простота монтажа, экономичность и неприхотливость.

Денис Мельников, руководитель направления «Мягкие кровли» компании ТПК: «ТПО мембраны «Шуэ-Велд» совместимы с экструдированным пенополистиролом и рубероидом. А это значит — их можно использовать там, где невозможно применение мембран из поливинилхлорида без устройства защитного слоя».

ТПО мембраны обладают высокой прочностью. Дело в том, что физические свойства «Шуэ-Велд» усилены за счет использования армирующей сетки, которая размещена внутри материала. Именно она придает мембранам высо-

ОБЗОР

Типовой кровельный пирог



1. ТПО мембрана «Шуэ-Велд»;
2. Крепежный элемент для теплоизоляции;
3. Крепежный элемент для ТПО мембраны;
4. Теплоизоляция;
5. Пароизоляция;
6. Профнастил;
7. Балка покрытия.

кую стойкость к разрывам и проколам. Кроме того, при монтаже мембран используют технологию сварки горячим воздухом. Поэтому прочность сварных швов вдвое превышает прочностные характеристики самого материала.

Денис Мельников: «За счет относительно гладкой поверхности ТПО мембран материал равномерно распределяется при сварке. В результате образуется водонепроницаемый монолитный «ковер», который не боится атмосферных осадков».

Следует отметить, что ширина полотна «Шуэ-Велд» (2,44; 3,05; 3,66 м) позволяет значительно сократить ко-

личество швов при укладке. Иными словами, увеличить скорость монтажа и сократить расходы.

Денис Мельников: «ТПО мембраны прочны и долговечны, экономичны и неприхотливы. Это современный кровельный материал, обладающий удивительными свойствами».

Армированная ТПО мембрана «Шуэ-Велд» (Sure-Weld)

Рулонный кровельный материал на основе термопластичных полиолефинов (ТПО).

Применяется при обустройстве кровель любой конфигурации. Входит в комплекс материалов ТПК для промышленных и коммерческих зданий (комплектация «Премиум»).

Розничная цена: 42–47 грн/кв. м

Проверка на прочность

Несущий профнастил ТП 128

Всего за полтора года ТПК произвела и реализовала 200 тыс. кв. м несущего профнастила ТП 128. Эта цифра говорит о том, что современный строительный материал не только успешно вышел на рынок, но и закрепился на нем. В компании не скрывают: у продукта прекрасное настоящее и светлое будущее.

Продукт появился на рынке в 2006 году. ТПК представила его прототип в марте на V международном фестивале «Строительство и архитектура» вместе с другими новинками. Получив и проанализировав отзывы архитекторов и проектантов, компания приняла решение о начале его производства. Поэтому уже в ноябре на заводе «ТПК-Профиль» в Яворове (Львовская область) была установлена соответствующая линия.

15 мая 2007 года ТП 128 успешно проходит контрольные испытания Научно-исследовательского института строительных конструкций на соответствие требованиям государственных стандартов. Естественно, заявленные несущие свойства профнастила подтвердились. Однако в ряде случаев они превзошли ожидания ТПК.

Оказалось, что 128-й обладает лучшими несущими свойствами по сравнению с предложениями конкурентов даже при меньшей толщине металла. Поэтому использование профнастила ТП 128 на пролетах до 4,5 м в минимальной толщине (0,7 мм) дешевле, чем применение профнастила с меньшей высотой профиля (85–100 мм) и большей толщиной (0,75–1,0 мм).

Как и задумывали в ТПК, 128-й позволил застройщикам увеличить длину пролета в конструкции покрытия до 6 метров, и таким образом отказаться от прогонной схемы устройства покрытий. Прямой экономический эффект от такой инновации только на материалах и монтаже составляет около 10%. При этом уменьшается материалоемкость здания, а также заметно снижаются транспортные и складские расходы.

Евгений Козлов, руководитель направления «Кровли и фасады» ком-



Линия по производству несущего профнастила ТП 128 изготовлена фирмой «Формиа» (Formia, Финляндия) по заказу ТПК. При изготовлении материала используется только высококачественная сталь, поставщиками которой являются корпорации «АрселорМиттал» (ArcelorMittal, Германия), «ФёстАльпинэ» (VoestAlpine, Австрия) и «Северсталь» (Россия).

пании ТПК: «Используя несущий профнастил ТП 128 в строительстве, застройщик экономит главное – время и деньги. А значит, он эффективно реализует проект».

В ноябре 2007 года, спустя год после начала производства, ТП 128 преодолел порог в 100 тыс. кв. м. Продукт пошел легко и сразу по нескольким причинам. Во-первых, многие архитекторы заложили профнастил в свои проекты еще до того, как началось его производство. Во-вторых, широкая филиальная сеть ТПК позволила компании предложить этот продукт сразу во всех регионах страны. В-третьих, ТП 128 имеет ряд технических преиму-

ществ перед другими материалами.

Безусловно, немаловажную роль в успешном продвижении несущего профнастила ТП 128 сыграло и то, что продукт, по сути, является образующим в комплексе материалов ТПК для промышленных и коммерческих зданий.

Кроме того, отдельно следует отметить грамотную ценовую политику ТПК. Она распространяется на все продукты, реализуемые компанией. Ее суть можно выразить в одном предложении: качественный материал по справедливой цене.

Поэтому неудивительно, что в мае 2008 года 128-й берет очередную вы-



Область применения несущего профнастила ТП 128 весьма широка. Материал успешно используется в строительстве логистических, складских, торгово-развлекательных центров, супер-маркетов.

соту – ТПК реализовала 200 тыс. кв. м несущего профнастила. В компании не скрывают: у продукта прекрасное настоящее и светлое будущее.

Евгений Козлов: «Потребление несущего профнастила на Украине будет бурно расти, как минимум, в течение двух-трех лет. Потом спрос стабилизируется, а рост замедлится».

По мнению эксперта, все дело в том, что ширина пролетов в современных зданиях постоянно увеличивается. Следовательно, у строителей существует потребность в таком материале как ТП 128. К тому же на рынок выходят иностранные застройщики. А они просто привыкли работать с не-

сущими профнастилами. Для них это родной материал.

Великолепные свойства несущего профнастила ТП 128 – это еще одна причина, из-за которой в ТПК не сомневаются в долгой и счастливой жизни продукта. Ведь они позволяют применять материал в зданиях различного назначения, а также использовать его как в новом строительстве, так и при реконструкции.

В общем, сегодня уже можно говорить о том, что несущий профнастил ТП 128 выдержал свое самое сложное испытание – испытание рынком. Он достойно прошел проверку на прочность.

ОБЗОР

Несущий профнастил ТП 128



Конструктивный материал. Изготавливается из оцинкованной стали, а также из стали с полимерным покрытием. Применяется для устройства несущего основания покрытий и перекрытий зданий и сооружений. Входит в комплекс материалов ТПК для промышленных и коммерческих зданий (комплектация «Премиум»).

Толщина листа
0,7–1,2 мм

Длина листа
0,3–12,4 м

Высота волны
128 мм

Покрытие
цинк; стандартный полиэстер

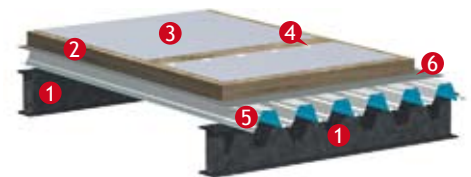
Толщина цинкового слоя
180–275 г/кв. м

Толщина внешнего слоя полиэстера
15–25 мк (стандартный полиэстер)

Цвет
серый (цинк); белый

Письменная гарантия
10 лет на покрытие (стандартный полиэстер)

Розничная цена
100–180 грн/кв. м

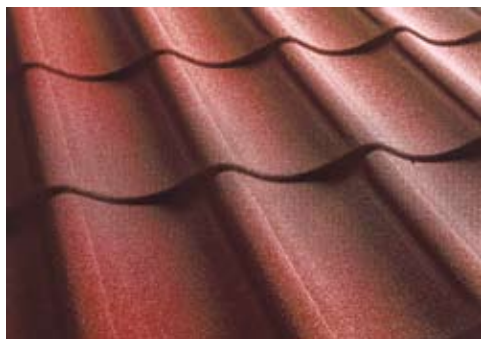


Несущий профнастил ТП 128 – главная позиция в комплексе материалов ТПК для промышленных и коммерческих зданий (комплектация «Премиум»). На рисунке: 1. Балки покрытия; 2. Теплоизоляция «Роквул» (Rockwool) плотностью 145–200 кг/куб. м; 3. Кровельный рулонный материал «Репанол эф-ка» (Rheranol fk); 4. Крепежный элемент; 5. Несущий профнастил ТП 128; 6. Пароизоляция «Ютафол Эн-110» (Jutafol N110).

ОБЗОР

Металлочерепица «Ками»

Профили



«Голландский»



«Скандинавский»

Цветовая гамма



Черный



Графитовый



Коричневый



Темно-красный



Кирпичный



Зеленый

Кварцевая кровля

Металлочерепица «Ками»

В прошлом году ТПК расширила ассортимент строительных материалов для скатных крыш: компания дополнила продуктовую линейку шведской металлочерепицей «Ками». По мнению ТПК, этот материал пришелся по душе высокотребовательным потребителям прежде всего за счет своих уникальных характеристик.

Как сообщили в департаменте маркетинга ТПК, «Ками» отличается от обычной металлочерепицы не только визуально, но и конструктивно. Высококачественная сталь (толщина цинкового покрытия — 275 грамм на квадратный метр), двойной слой полиэстера (суммарная толщина — 70 микрон) и кварцевая посыпка надежно защищают кровлю от воздействия

окружающей среды.

Евгений Козлов, руководитель направления «Кровли и фасады» компании ТПК: «Мы предоставляем тридцатилетнюю письменную гарантию на использование „Ками“, потому что полностью уверены в надежности этого материала».

Металлочерепица «Ками» может применяться на кровлях с уклоном от 10° до 90°. Два профиля и шесть основных цветов, в которых представлен материал, позволяют покупателям не стесняться себя в выборе.

«Ками» успешно вошла в комплекс материалов ТПК для скатных крыш. По мнению компании, металлочерепица пришлась по душе высокотребовательным потребителям прежде всего за счет своих уникальных характеристик.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Евгений Козлов,
руководитель направления
«Кровли и фасады» компании ТПК:

— Чтобы понять что такое «Ками» ее мало видеть, к ней нужно прикоснуться. Поверьте, это замечательный кровельный материал, который не оставит никого равнодушным.

Металлочерепица «Ками» (Kamī, Швеция)
Кровельный материал с кварцевой посыпкой. Изготавливается из оцинкованной стали с полимерным покрытием. Применяется в жилом (коттеджном) строительстве. Входит в комплекс материалов ТПК для скатных крыш (комплектация «Премиум»). Компания ТПК является эксклюзивным поставщиком металлочерепицы «Ками» на Украине.
Розничная цена: 110–150 грн/кв. м

ПОРТРЕТ

Дмитрий Рогачев,
директор 4-го департамента продаж
компания ТПК

Родился 28 января 1975 года в Миргороде
(Полтавская область).

В 1998 году окончил Харьковский политех-
нический университет. По специальности –
инженер-математик.

С 1997 года по 2001 год – супервайзер
компания «Стиморол» (Stimorol). С 2001
года по 2006 год – начальник отдела про-
даж, директор по продажам и маркетингу
Полтавского алмазного завода.

С 1 апреля 2006 года – директор филиала
компания ТПК в Полтаве. С декабря 2007
года – директор 4-го департамента продаж.

Инженер-математик

Дмитрий Рогачев, директор 4-го департамента продаж ТПК, о работе в компании

– Какое у вас образование? Где Вы учились и на кого?

– Я окончил Харьковский политехнический университет в 1998 году. Учился на кафедре прикладной математики, по специальности – инженер-математик. При выборе уклона в обучении выбрал экономическое направление, которое у нас проходило на базе Украинно-американской бизнес-школы.

– Как вы попали в ТПК?

– В апреле 2006 году прошел конкурс на должность директора филиала компании в Полтаве. В декабре 2007 года – стал директором 4-го департамента продаж.

– Что для вас ТПК?

– Хороший, дружный, профессиональный коллектив. Интересная работа. Справедливая оплата труда. Это основные составляющие, удачное сочетание которых позволяет сказать,

что ТПК – это лучшая компания, в которой мне посчастливилось работать.

– Какой совет вы хотели бы получить в начале своей карьеры в компании?

– Все необходимые и конструктивные советы я получал своевременно от своих коллег и руководителей, за что им большое человеческое спасибо.

– Что нужно знать, чтобы быть хорошим директором департамента продаж?

– По моему мнению, нужно точно знать, на что способна твоя команда. Верить в то, что ты делаешь сам и «заряжать» этой верой людей, с которыми работаешь. Кроме того, необходимо помнить, что неразрешимых проблем

не существует, есть только интересные задачи. А если задача есть, то она решается.

– Какой совет вы бы дали тому, кто хочет сделать карьеру в ТПК?

– По-моему, все просто: уважай людей, с которыми работаешь, добивайся поставленных целей и постоянно учись.

– Что было самым трудным и что удавалось лучше всего?

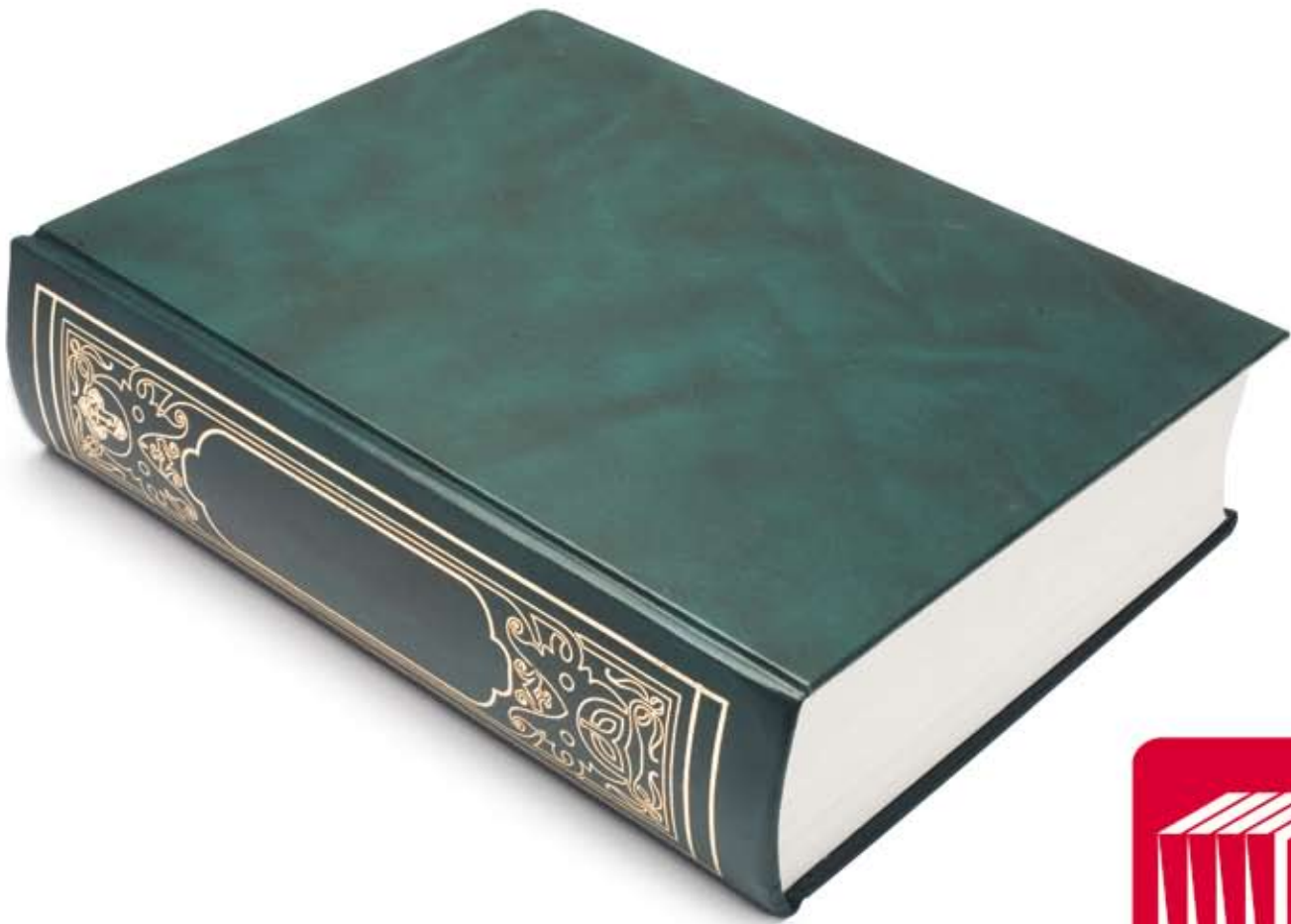
– Труднее всего что-то начинать и жить во времена перемен. Что лучше всего? Судить не мне, а тем, кто меня окружает.

– Ваш личный секрет успеха?

– Во всех делах спешить не спеша и быть оптимистом.

**«Неразрешимых проблем
не существует»**

Партнерство з ТПК —
це завжди надійний
та передбачений результат



ТПК[®]

комплекс матеріалів
для дахів та фасадів

Наш досвід — досвід лідера



Друкарня «Ельграф», м. Львів

Дах — 5 000 кв. м

Фасад — 5 000 кв. м

Дипломовані фахівці у вашому місті за номером гарячої лінії

8 800 308 88 10

Телефонні дзвінки зі стаціонарних телефонів по Україні — безкоштовно, з мобільних телефонів — за тарифами оператора.

www.tpk.ua