

БИЗНЕС

диалог

МЕДИА

business dialog media

№9 октябрь 2019

**ЭКОЛОГИЯ
ПОДМОСКОВЬЯ:
ОТ ПРОШЛОГО –
К БУДУЩЕМУ**

**ПРОДАТЬ СЕБЯ:
КАК ЗАСТРОЙЩИКАМ
БЫСТРЕЕ НАЙТИ
СВОЕГО КЛИЕНТА**

**МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ –
РЕГИОН НОВОГО
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**

**«СИТИ-XXI ВЕК»:
РАЗМЕРЕННАЯ ЖИЗНЬ ВБЛИЗИ МЕГАПОЛИСА –
РЕАЛЬНОСТЬ, А НЕ МЕЧТА?**



4-й ежегодный форум и выставка



4–5 Декабря 2019, Москва

Профильный партнер:



Серебряные спонсоры:



Бронзовый спонсор:



Среди постоянных участников:



Джамбулат Хатуов

Первый заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации



Александр Рудаков

Председатель совета директоров АПХ ЭКО-Культура



Сергей Рукин

Президент УК Технологии Тепличного Роста



Дмитрий Лашин

Председатель совета директоров ТК Липецкагро



Нурлан Адильхан

Директор BRB АПК



Павел Дьяков

Председатель правления Агрокомплекс Родина

Ключевые моменты:

- **700+** руководителей крупнейших тепличных комплексов и агрохолдингов из России и стран СНГ – Казахстана, Узбекистана, Беларуси, Армении, Азербайджана, а также инвесторов, представителей правительства, главных агрономов, руководители торговых сетей и сервисных компаний
- **50+** тепличных инвестиционных проектов по модернизации и строительству тепличных комплексов со сроком реализации 2020-2025 гг. из всех регионов России и стран СНГ
- **Дебаты лидеров:** Министерство сельского хозяйства РФ, агрохолдинги, инвесторы, инициаторы. Как будет развиваться тепличная отрасль России после 2020? Точки роста и развития индустрии
- **НОВОЕ: ТЕХНИЧЕСКИЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ ДЛЯ АГРОНОМОВ.** Обмен опытом и выработка новых решений по технологиям выращивания
- **Специализированная выставка современного оборудования и технологий** для тепличных комплексов от ведущих компаний из Голландии, Израиля, Германии, Италии, Испании и других стран
- **ТОРЖЕСТВЕННЫЙ ГАЛА-УЖИН ЛИДЕРОВ ТЕПЛИЧНОЙ ОТРАСЛИ**

Организатор:

VOSTOCK CAPITAL

По условиям участия обращайтесь:

Эльвира Сахабутдинова
руководитель форума

+7 495 109 9 509

ESakhabutdinova@vostockcapital.com

Подробнее:



www.greenhousesforum.com

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Анжелика Викторовна Неделко

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Алексей Сокольский, Ульяна Кухтина, Елена Александрова, Елена Засименко.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Майя Кадомцева, Анна Дудинова, Кира Кузьмина.

Отпечатано в типографии ООО «БИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 30.09.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Zebra-media.online, Evo-rus.com, Nb-ugra.ru, Polit.ru, Informupack.ru, Kashira.ru, Mrw.co.uk, Vashotel.ru, complex-safety.com, Ebay.ie, Akruks.net

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала
		62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

-
- 2 От строительства – к сдаче: как работают добросовестные девелоперы
-
- 6 «Сити-XXI век»: размеренная жизнь вблизи от мегаполиса – реальность, а не мечта?
-
- 12 Компания «Топсхаус»: постройки для дач и туризма, которые сделаны с душой.
-
- 16 Московская область – регион нового качества жизни
-
- 18 Алексей Клочков: «С Airbnb фантастика станет реальностью!»
-
- 22 Компания «Строй Хауз»: изменчивость и стабильность
-
- 26 Игорь Горячев: «Будущее экспертизы – единая цифровая платформа»
-
- 30 Новейшие технологии в строительстве
-
- 32 Продать себя: как застройщикам быстрее найти своего клиента
-
- 34 Экология Подмосковья: от прошлого – к будущему
-
- 36 Из свалки в зону отдыха
-
- 40 Экологические поселения – это тренд ближайшего будущего, который пока недооценен в России
-
- 42 Мансуровское рыболовное хозяйство: С пользой для людей, с уважением к природе
-
- 46 Андрей Половинкин, ООО «Вива Транс»: «Будем внедрять новые технологии глубокой переработки отходов»
-
- 50 ОКНСМ: продукция, необходимая людям
-
- 52 Наталья Беляева: «В экологически ориентированной экономике все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо»
-
- 56 Эмиль Аюпов, ПДК «Южный»: «Дарим людям общение с красотой природы и лёгкость дыхания!»
-
- 60 Алексей Кунахович, ТД «Инженерное оборудование»: «С нами мир становится чище!»



ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА – К СДАЧЕ: КАК РАБОТАЮТ ДОБРОСОВЕСТНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

Градостроительство Московской области неизбежно расширяет свои территории в силу развития транспортной инфраструктуры: новых магистралей, развязок, железнодорожного сообщения. Немаловажным фактором в приобретении объектов недвижимости является доверие покупателей к девелоперам и гарантия того, что указанный объект недвижимости будет построен и вовремя введён в эксплуатацию.



Микрорайон «Восточное Бутово»

Для создания таких гарантий Ассоциацией застройщиков Московской области был разработан «Кодекс застройщиков», который подписали несколько компаний-застройщиков. В нем закреплены основные ценности строительной отрасли: добросовестность и ответственность по отношению к покупателю, уважение и честная конкуренция по отношению к коллегам, а также конструктивность и социальная ориентированность в диалоге бизнеса и власти. Выполнение норм

Кодекса способствует формированию системы коллегиального контроля и повышению профессиональных стандартов работы компаний-членов Ассоциации.

Ассоциация застройщиков Московской области является общественной некоммерческой организацией, созданной для представления и защиты интересов застройщиков Подмосковья. Её формирование произошло в сентябре 2015 года при поддержке Министерства строительного комплекса Московской области.

КАКИЕ ТРЕНДЫ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЯ СЕГОДНЯ?

По мнению вице-президента ГК ПИК Вячеслава Казунина, новые жилые комплексы появляются там, где доступна удобная транспортная инфраструктура, а также объекты социальной значимости: «Это становится одним из важных триггеров для финального решения о покупке. Поэтому девелоперы стремятся предлагать не просто квадратные метры, а полноценные микрорайоны с собственной инфраструктурой и благоустройством». Так, в «Восточном Бутово» ПИК ввел в эксплуатацию самую большую школу Ленинского района на 1375 мест.

«Мы всегда планируем строительство объектов социальной инфраструктуры ещё на начальном этапе проектирования. В проект первой очереди каждого микрорайона мы закладываем детский сад, второй очереди – школу. ПИК также первым начал реализовывать в Подмосковье концепцию воспитательно-образовательного комплекса (ВОК) как единого архитектурного объекта, а не просто набора зданий под управлением одного директора. Богатая материально-техническая база воспитательно-образовательных комплексов – библиотеки с зоной коворкинга, спортивные залы и стадионы, актовые залы, классы кулинарии – не только сделает занятия лёгкими и приятными для учеников, но и послужит другим жителям. Инфраструктура и дополнительные образовательные услуги ВОК будут доступны и для детей, и для взрослых».

По мнению директора по маркетингу ГК «Инград» Анны Соколовой, есть несколько трендов, которые характеризуют ситуацию на первичном рынке жилой недвижимости Подмосковья: низкая девелоперская активность, влекущая за собой сокращение объёма предложения, и стабилизация среднерыночной цены за квадратный метр:

«В течение последних двух лет среднерыночная цена кв. м в подмосковных новостройках выросла на 8%. Однако в начале текущего года этот показатель зафиксировался на отметке 88 тыс. руб. и оставался стабильным на протяжении всего первого полугодия».

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ – ТРЕНД ИЛИ НОВШЕСТВО?

Статистика запросов на квартиры с отделкой показывает стойкую тенденцию



Архитектурный пригород «Южная Долина»
Московская область, Ленинский район

ПЕРЕХОД НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОИЗОШЕЛ ДВА МЕСЯЦА НАЗАД, А ЕСТЬ ЛИ ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ?



«Как такового всплеска после перехода на проектное финансирование пока не наблюдается, и делать какие-либо выводы преждевременно, поскольку прошло только два месяца. А вот в начале года, перед переходом на новые условия реализации, показатели спроса превзошли аналогичный период прошлого года. Те, кто откладывали покупку квартиры, активизировались на фоне новостей о переходе на проектное финансирование, опасаясь, что это может привести к подорожанию жилья на первичном рынке. Наиболее показательным месяцем стал март, тогда было зарегистрировано почти на 40% ДДУ больше, чем годом ранее. Рекордное число зарегистрированных договоров долевого участия в июле текущего года связано с фиктивным переоформлением прав на аффилированные с застройщиками юридические компании», – директор по маркетингу ГК «Инград» Анна Соколова.

По мнению Валерия Кузнецова, главным вопросом остается разработка качественных проектов, которые в условиях ограниченного спроса будут иметь успех на рынке. Последствиями недоработок могут стать: снижение рентабельности объекта, отсутствие финансирования и приведение к убыткам.

«Маркетинговая политика в новых проектах будет зависеть от их финансовой модели. Наши расчеты показывают, что на этапе строительства имеет смысл продавать квартиры, постоянно и в небольшом объеме, чтобы удерживать процентную ставку по кредиту на приемлемом уровне для финансирования работ. Иными словами, до ввода в эксплуатацию целесообразно реализовать лишь половину площадей. И около половины квартир выгодно продать в качестве готового продукта. При этом у нас он будет включать не только отделку, но и меблировку в случае запроса от покупателя.

В новых условиях продажи квартир на «котловане» не исчезнут. Однако их цель на стадии строительства теперь другая: не привлечение денег дольщиков, как было раньше, а обеспечение приемлемой ставки по кредиту. По формуле расчёта она теперь зависит от уровня реализации жилья в проекте. Цель изменили новые правила. В соответствии с ним застройщик получает средства покупателей только после сдачи дома в эксплуатацию и раскрытия эскроу-счетов», – заключил коммерческий директор RDI.

к увеличению спроса более чем на 50%. Именно поэтому можно не сомневаться в том, что квартиры с отделкой – это абсолютный тренд продаж за последние несколько лет. По мнению застройщиков, успех данного продукта обусловлен стабильными ценами на материалы, заложенными в цену самого объекта недвижимости, и желанием покупателей захватить в свою квартиру без дополнительных финансовых вложений и ожиданий отделки от сторонних организаций.

О том, почему более 60% клиентов ГК «Инград» заинтересованы в квартирах с отделкой, рассказала Анна Соколова:

«Квартира с отделкой избавляет от массы хлопот: разработка дизайн-проекта, выбор и поиск отделочных материалов, ожидание доставки, поиск по друзьям и знакомым лучшей строительной бригады, контроль выполнения работ и прочих нюансов, с которыми простому обывателю будет тяжело справиться. Застройщик уже решил все эти проблемы: разработал дизайнерское решение – покупателям на выбор предлагается два стиля отделки, заказал материалы, нанял бригаду строителей и полностью взял контроль над качеством работ на себя. Кроме того, срок выдачи ключей регламентирован договором долевого участия – то есть покупатель понимает конкретные временные рамки, когда может заселиться в готовую квартиру. В случае с квартирой «в бетоне» новоселье может затянуться на неопределённый срок. Наконец, обычно под квартиры с отделкой отводится целый корпус или секция, а это значит, что шумные работы у соседей будут минимальны, и с момента въезда проживание будет комфортным».

По мнению Валерия Кузнецова, коммерческого директора RDI, запросы отделки квартиры напрямую связаны с платёжеспособностью населения: «Чем престижнее направление, тем дороже стоит жилье и тем ниже потребность покупателей в ремонте от застройщика. И, наоборот, покупатели жилья стандарт-класса, приобретающие жильё в ипотеку, не готовы платить ещё и за ремонт, живя при этом в арендуемом жильё».

ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ НЕ РАСТУТ, ЧЕГО НЕЛЬЗЯ СКАЗАТЬ О РОСТЕ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Однако, несмотря на сложную экономическую ситуацию, платёжеспособный спрос на недвижимость не падает. Это обусловлено тем фактом, что потребность в жильё всегда будет оставаться для населения базовой, а избежать повышения цен на недвижимость невозможно. Одним из важных критериев для поддержания платёжеспособности продолжает оставаться ипотечный кредит. Застройщики стараются подойти к вопросу повышения цен максимально безболезненно для клиентов, сотрудничающая с банками, которые продолжают понижать ставки по ипотечному кредитованию.

«Мы прогнозируем, что уменьшение процентных ставок по кредитам, которое началось в июне, продолжится. Центробанк вновь снизил ключевую ставку. Кредиты становятся более дешёвыми. А значит, весьма вероятно повышение спроса на рынке новостроек», – подчеркнул Валерий Кузнецов.



ЖК «Одинград»,
Московская область, г. Одинцово



ЖК «Одинград», Московская область, г. Одинцово.
Вариант отделки «Аквамарин»



ЖК «Одинград», Московская область, г. Одинцово.
Вариант отделки «Оникс»



ЖК «Одинград»,
Московская область, г. Одинцово



Миниполис Дивное

«СИТИ-XXI ВЕК»: *размеренная жизнь вблизи мегаполиса – реальность, а не мечта?*

Современная цивилизация дошла до такого уровня развития, когда маркетинг, сколь бы клиентоориентированным и профессиональным он ни был, вызывает у умудрённого жизнью потенциального покупателя или потребителя здоровую долю скепсиса. Не минула чаша сия и девелоперов жилья. Зачастую, когда задумавшийся о покупке домика или квартиры потенциальный новосёл сталкивается с рекламной фразой «всё продумано до мелочей», перед его глазами предстаёт унылый барак в обществе таких же безрадостных строений, которые и внутри, и снаружи требуют основательной доделки, а окружают их свидетельства недавней стройки – взрытый песок со следами гусениц спецтехники, строительный мусор и кое-как вкопанные в скудную почву саженцы деревьев и кустов в качестве элементов благоустройства.



Однако есть компании, которые о своих объектах пишут именно так, как всё есть на самом деле, тем самым приятно удивляя потенциальных жителей, которые приезжают познакомиться с будущим жильём на месте. Одна из таких компаний – «Сити-XXI век», на счету которой – разработка уникальной социально-градостроительной концепции миниполисов. Именно здесь слова «продумано до мелочей» – не фигура речи, а фактическое положение дел, причём продумано всё: от эргономики и комфорта квартир до удобства входных групп, от вопросов озеленения и досуга до грамотного решения проблем социальной активности и общения жителей между собой. Одной из важных составляющих комфорта обитателей миниполисов, по мнению руководства компании, является правильный подход к аренде и продаже коммерческого недвижимостности. Насколько востребована идея миниполисов у покупателей жилья и коммерческих площадей, что является

приоритетом для компании, какие амбициозные задачи она перед собой ставит – говорим с коммерческим директором Евгением Шевченко.

– Расскажите, пожалуйста, о недавних успехах компании. Насколько востребованы её объекты?

– Как это водится, вселюбят себя хвалить, но у нас есть одно важное отличие – мы можем подтвердить свои слова фактами. Компания на данный момент ведет реализацию высоковостребованных объектов, которые значительно перевыполняют план продаж. Таких объектов три. Самые большие успехи демонстрируют миниполисы «Серебрица» (в Красногорске) – 130 процентов реализации квартир за июль, и «Дивное» (в Видном) – 140 за август. Эти данные показывают, что именно такой формат организации жилого пространства – формат миниполиса – сейчас очень сильно востребован рынком. Причём хочу отметить, что «Дивное» в 2018

году стало победителем премии в области недвижимости Urban Awards.

Если смотреть на то, как работает современный рынок загородного жилья за пределами Москвы, фактически существуют три типа операторов, которые на нём представлены. Первые строят стандартные дома уровнем «эконом» и «комфорт+» в городах типа Одинцова, Красногорска и Звенигорода. Это типичная городская застройка, и её застройщики любят, поскольку она даёт гарантированный результат: там всегда есть понятный спрос, но и норма прибыльности снижена, поскольку при таком формате работы зарабатывать больше, чем есть, невозможно. А ещё этот бизнес, мягко говоря, неинтересный. Там нет простора для творчества. Новый квартал 25-этажных домов в условном Одинцове, возможно, даже с паркингом, на мой взгляд, как-то не захватывает воображение.

Второй вариант – глобальная застройка Подмоскovie, примерно то, что делают Новые Ватулино или А-101. Их проекты – это мощная амбициозная задача. Но имеется и третий сегмент, который выглядит как наши миниполисы (по сути, маленькие города) «Серебрица» и «Рафинад», расположенный в г. Химки. Они строятся в тех местах, где ничего подобного ранее не было. Например, «Рафинад» построен на берегу реки Клязьма, там есть собственная набережная и шикарный общественный парк. Весь комплекс – это 1600 квартир в очень удобном расположении, в небольших домах высотой до 8 этажей. Он живое воплощение того, как должно выглядеть Подмоскovie через 20 лет при грамотном подходе к проектированию жилья и застройке территорий. Подобных объектов, как я упоминал, у нас три: это жилищные комплексы «Рафинад», «Серебрица» и «Дивное». Они представляют собой, что называется, «дома возле электрички», то есть после 20-минутной поездки жители оказываются в центре города (то есть транспортная доступность выше всяких похвал), но при этом качество жизни у них – как за городом. Повторюсь, наши миниполисы – это наглядная иллюстрация того, что ждёт жителей мегаполисов через 20 лет.

«Дивное» представлено 8-этажными домами, расположенными в трёх километрах от МКАД, у кромки Видновского лесопарка. Там тоже совсем другое качество жизни.

И тот факт, что эти объекты продаются с перевыполнением плана, показывает, что этот сегмент очень хорошо востребован, его ценят по достоинству. Хочу отметить, что в целом наша идея представляет собой очень интересный и перспективный тренд, но отнюдь не каждый застройщик может себя в нём проявить, потому что это требует колоссальных усилий, в том

числе управленческих и творческих. Сделать что-то неординарное в девелопменте – задача крайне сложная, но нам она дается.

– Насколько успешно вам удается адаптироваться к изменениям в строительном законодательстве?

– Вполне успешно. У нас есть много людей, которые хотят купить квартиры по эскроу-счетам. С точки зрения продажи – это удобно, так как делает покупателя более лояльным. Для ускорения темпов продаж эскроу-счета – полезный ресурс.

– Какова роль коммерческих площадей в жилых комплексах на данный момент, и меняется ли она со временем? Насколько велика в них потребность?

– Как известно, коммерческие площади востребованы, если есть такой немаловажный фактор, как большой поток людей, проходимость. Проходимость есть в пределах МКАД, в Москве – там, где плотность населения высока, где поблизости находится метро. Например, в апарт-комплексе Hill8 на Алексеевской у нас сейчас, честное слово, идёт торг между клиентами за коммерческое помещение на первом этаже. Люди перебивают друг другу цену. Понятно, почему это происходит. Во-первых, сам комплекс – это классный продукт, а во-вторых, он находится как раз напротив станции метро «Алексеевская». В такой локации коммерческая недвижимость всегда будет хорошо продаваться, она обречена на успех. Но с миниполисами всё обстоит по-другому. Там нет такого количества людей, и мы воспринимаем это как данность. Более того, мы научились с этой особенностью работать. Потому и продажи у нас идут хорошо, ведь подход принципиально другой! Мы не ставим себе целью зарабатывать именно на коммерческой недвижимости. Для нас главное – выпустить хороший продукт, который будет пользоваться популярностью у жителей и делать их пребывание в жилищном комплексе комфортным. Например, если мы понимаем, что жителям будет некомфортно с компанией, которая хочет купить у нас помещение под коммерческие нужды, мы ей отказываем. Поэтому у нас никогда не появится «наливайка» пива, что нередко можно видеть в некоторых районах, букмекерские конторы и т.д. Этой политики придерживаемся вообще в отношении всего, что социально некомфортно жителям. Как вы понимаете, здесь речь совершенно не идёт об экономической эффективности. Мы же осознаём, что могли бы продать такое помещение подороже, но нам важнее, чтобы люди понимали: они будут жить в удобной среде.

А кроме того, когда мы сдаём в аренду коммерческие помещения, мы знаем,



Миниполис Дивное

что сдаём их тем, кто у нас живет. Нашим жителям. И большинство помещений будет использоваться под виды бизнеса, интересные для жителей, – студии йоги, стоматологии, детские кружки, крафтовые кофейни, а может, какие-то другие, не рассчитанные на прибыль, но социально значимые проекты. Тогда мы снижаем стоимость аренды, потому что нам важно, что эти виды бизнеса (а они обычно маленькие, так сказать, ручной сборки) создают определённую атмосферу, уютную социальную среду, что для комфортной жизни людей в пешей доступности должны быть места и заведения, куда можно сходить, посидеть, пообщаться. В Москве это не всегда доступно и не везде, а мы позаботились, чтобы в наших миниполисах всегда и всё было под рукой.

– Есть ли спрос от инвесторов на коммерческую недвижимость в Московской области? Кто эти инвесторы?

– Как мы уже выяснили, в местах, где есть скопления людей и проходимость, спрос на коммерческую недвижимость будет тоже. И одни из главных заинтересованных лиц – это сетевые компании. Они всегда хотят получить возможность развернуть свою деятельность там, где можно получить прибыль. Основные игроки представлены такими крупными сетевыми магазинами, как «Магнит», «Пятерочка» и «Дикси».

– Что, с вашей точки зрения, более перспективно для девелоперов – продажа коммерческих площадей или сдача их в аренду? Почему?

– Продажа коммерческих площадей, конечно же, перспективнее сдачи в аренду. Аренда – это, как я уже говорил, скорее, попытка создать жителям в будущем более комфортную среду. Потому что как только вы продали помещение под условную студию йоги, она тут же может быть





Миниполис Серебряца



Миниполис Серебряца



Миниполис Дивное

перепродана под пивное заведение, и вы не можете это проконтролировать. А выгоднее всё же продавать, а не сдавать в аренду.

– Как удаётся привлечь арендаторов и покупателей? Что помогает это делать?

– Это двоякий процесс – многие выходят на нас, других мы находим сами. Изначально самая трудная задача – создать комплекс, который будет интересным для жителей и хорошо продаться. Если покупатель коммерческой недвижимости это поймёт, он придёт сам. Сами понимаете, выполнить такую задачу очень сложно. Это, по сути, сверхзадача.

Если речь идет о сетевиках, они обычно очень интересны для застройщика, и застройщик готов делать помещения под них и их требования, даже снижать стоимость аренды, поскольку они сами генерируют поток людей, и, если магазин хороший, туда охотно идут покупатели. А если они идут, то лучше сдаются в аренду и другие помещения, куда покупатели тоже заходят. Это известная система якоря, когда одно тянет за собой другое.

– Если между арендаторами возникают конфликты, как их решаете?

– Отдаём площади тому, кто обеспечивает лучшее качество жизни для людей. Всё настроено на то, чтобы сделать его соответствующим самым высоким стандартам. Это наш бизнес-подвиг, и мы с ним успешно справляемся.

Беседовала Ульяна Кухтина



Миниполис Рафинад



Апарт-комплекс HILLS

КОМПАНИЯ «ТОПСХАУС»:

ПОСТРОЙКИ ДЛЯ ДАЧ И ТУРИЗМА, КОТОРЫЕ СДЕЛАНЫ С ДУШОЙ

В последние годы в нашей стране неуклонно растет интерес к деревянному домостроению. Все больше людей стремится обзавестись удобными дачными постройками, загородными домами, а в случае гостиничных комплексов – комфортными гостевыми домиками. Отвечать на запросы населения и представителей индустрии туризма пытаются многие фирмы, однако лидером рынка деревянного строительства по соотношению качество/цена/удобство на протяжении десяти лет остается компания «ТопсХаус» под руководством генерального директора Алексея Позднякова. Как и почему ей это удается – рассказываем в нашем материале.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Изначально компания занималась строительством каркасных домов и осуществляла поставки садовых домиков из Европы и Санкт-Петербурга. На тот момент заказчикам предлагалось всего 12 типовых вариантов исполнения садовых домиков. В 2009 году в линейке продукции появились сборные хозпостройки и садовые домики из мини-бруса собственного производства. Расчет был таков: обычно, когда люди покупают участок и начинают строить, изначально им требуется временная постройка – бытовка



■ ТОЛЬКО ФАКТЫ:

2200 ДОМОВ – СТОЛЬКО ВЫПУСТИЛА КОМПАНИЯ ТОЛЬКО В ПРОШЛОМ ГОДУ.
150 ЧЕЛОВЕК – КОМАНДА, ВКЛЮЧАЯ ВОДИТЕЛЕЙ. ПРИЧЕМ ОТДЕЛ ПРОДАЖ ВСЕГО 9 ЧЕЛОВЕК, ИЗ КОТОРЫХ 5 ЧЕЛОВЕК ЗАНИМАЮТСЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И ЕЩЕ 3 – ЭКСПОРТОМ.
2 ПАРТНЕРА У ИСТОКОВ КОМПАНИИ – ИЛЬЯ КЛЕЦКО И АЛЕКСЕЙ ПОЗДНЯКОВ. ОНИ ВМЕСТЕ ОТКРЫЛИ БИЗНЕС 10 ЛЕТ НАЗАД И В ПРОЦЕССЕ ПОДРУЖИЛИСЬ, ХОТЯ ЧАСТО БЫВАЕТ НАОБОРОТ.

для проживания или/и сарайчик для инструмента и материалов. Именно такие постройки команда «ТопсХаус» и стала

предлагать заказчикам, постепенно расширяя ассортимент. Причем в отличие от конкурентов, благодаря высокой завод-

ской готовности деталей строений, специалисты компании возводили конструкции на участке заказчика, в его присутствии, в течение 1 дня. Такая оперативность и качество сборки оставляли у покупателей самые положительные эмоции, и, обустроив территорию, они возвращались, чтобы заказать капитальные постройки – дачные и утепленные дома либо чтобы дополнить «композицию» изящной беседкой, баней, гаражом или навесом.

Но на тот момент «ТопсХаус» уже прекратил строительство теплых каркасных домов, так как дело это было неэффективным, а оборот средств – долгим.

Таким образом, заказчики практически вынудили компанию возродить, кроме мелких построек, производство и монтаж сборных домов из профилированного бруса разной толщины, в том числе и двойного бруса, что давало возможность выпускать дома, в которых комфортно жить круглый год. В то время опыта работы с такими технологиями почти ни у кого в России не было, и специалистам компании пришлось стать первопроходцами.

Что сейчас?

В 2009 году было реализовано 17 строений, а за 9 месяцев 2018 года – в 100 раз больше.

Всего за 10 лет работы «ТопсХаус» изготовил и построил более 7 тысяч объектов различной сложности, среди них – хозяйственные постройки, гаражи и навесы для машин, садовые и летние домики, бытовки, дачные дома и дома из теплого двойного бруса, бани, в том числе мобильные, беседки, гостевые дома, мини-гостиницы и т.д.

ПОЧЕМУ БРУС?

Один из трендов нашего времени – нацеленность на пользование экологически чистыми, удобными и красивыми постройками. Строения из профилированного бруса камерной сушки и клееного бруса именно таковы. Они прочны, подходят для любых целей, эстетичны и монтируются в любом месте, в том числе и в уже сложившемся ландшафте. Брус используется толщинами 45 мм (мини-брус), 60 мм, 80 мм, 120 мм и т.д. в зависимости от назначения постройки.

Строительство по технологии «двойной брус» дает покупателям ощутимую выгоду как на этапе строительства, так и при дальнейшей эксплуатации. Так, стоимость такого дома, в сравнении с аналогичными постройками из клееного бруса, ниже на 10-35%, а способность держать тепло выше в 2,5 раза.

Сроки изготовления составляют 14 дней для типового комплекта и не более 20 для индивидуального, сборка занимает от 2 до 10 дней (без проживания бригады).

И можно не опасаться, что готовую конструкцию «поведет», что она начнет растрескиваться или давать усадку: благодаря строительству из пиломатериалов камерной сушки усадка постройки минимизируется до 1-2%, а это значит, что использовать ее по назначению можно практически сразу после монтажа, просто покрыв стены защитными составами.

ТИПОВЫЕ ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ?

Согласно проведенным специалистами «ТопсХаус» подсчетам, до 65% заказчиков возвращаются за новыми постройками в течении трёх лет с момента первого заказа. По мнению генерального директора Алексея Позднякова, это совсем не удивительно.

– Быстротой и качеством изготовления и сборки наши преимущества не ограничиваются, – поясняет он. – Помимо типовых построек, мы при необходимости можем разработать любой индивидуальный проект. У нас, в отличие от большинства коллег, есть отдел профессиональных конструкторов, готовых проработать заказ любой сложности, составить пакет необходимой документации и согласовать все детали с покупателем, найдя разумный компромисс между пожеланиями и строительными нормами.

Кстати, в общем объеме заказов индивидуальных проекты составляют почти половину, это наш конёк. Когда мы только начинали, у нас было 12 типовых проектов, сейчас – 250, причем каждый месяц появляется еще 3-4 новых. Каждый проект мы можем показать в 5-6 исполнениях, и при этом в половине случаев заказчики еще что-то дорабатывают. Например, просят перенести на другую стену окно. Это означает практически полную переработку проекта, и мы охотно за это берем.

Есть уникальные проекты разного масштаба: в Химках мы собирали домик на балконе жилого дома, на Селигере перевозили на плоту на остров гостевые домики, одному охотнику строили сторожку и маяк. По индивидуальным проектам делали голубятни, будки для собак, домики для кошек и много еще всего. Тут огромная масса возможностей, и рынок бесконечен. Я очень хочу, чтобы технологии, которые применяем мы, нашли более широкое применение в России, и наши коллеги стали делать более качественную продукцию из экологически чистых материалов.

ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Постройки из бруса можно изготавливать и монтировать круглогодично. А благодаря тому, что все строения поставля-

ются на участок заказчика в разобранном виде, это позволяет возводить строения в самых труднодоступных местах участка. Стеновые элементы соединяются между собой посредством ветровых замков (чашек) по типу сруба, что исключает продувание углов и обеспечивает необходимую прочность конструкции.

В стоимость домиков уже входит блочный фундамент, опционально можно поставить их на винтовые или забивные ж/б сваи. Столярный цех компании по производству оконных и дверных блоков позволяет покупателям не ломать голову над их замерами и покупкой в других местах. Дома монтируются под ключ, полностью пригодные для жизни. Срок службы теплых домов составляет не менее 50 лет.

«ТопсХаус» имеет сеть дилеров по всей России, в странах СНГ и дальнего зарубежья. При монтаже строений бригада не живет на участке заказчика, монтаж возможен без электричества.

При покупке построек возможна беспроцентная рассрочка. Из бруса, который не соответствует высоким техническим условиям компании, возможно изготовление комплектов стоимостью на 20% ниже стандартного.

Илья Клецко, управляющий партнер: «Хотя наши дома относительно недорогие, хочу сказать сразу – чудес не бывает, и тёплый дом со стандартным набором инженерных коммуникаций не может стоить дешевле 25 тыс. руб. за кв. м. Если цена ниже – вас вводят в заблуждение. Хотя бывают и исключения, например, в нашем каталоге имеется одноэтажный тёплый дом «Эко-Идеал» с площадью застройки 6,0х6,0 м, который стоит всего 540 тыс. рублей. Этот дом создан в рамках акционной программы популяризации технологии «двойной брус» и поставляется без коммерческой наценки, по себестоимости производства. Наша цель – показать, что удобные дачные дома могут быть экологичными и экономными, практически идеальными. Именно таким и получился «Эко-Идеал». Самый большой дом, какой мы строили, был из двойного бруса, площадью 350 кв. м. Он выглядел как небольшой дворец. В основном же заказывают утепленные жилища на 100-150 кв. м.»

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА НА ВСЕХ ЭТАПАХ

«ТопсХаус» – одна из немногих фирм, которые могут похвастаться полным циклом производства своей продукции. Начиная от заготовки, сушки и распиловки древесины и заканчивая изготовлением и мон-



тажом комплектов, все производственные процессы находятся в руках компании и тщательно контролируются. Гарантия на теплые дома составляет пять лет.

– За качество мы отвечаем на всех этапах, так как комплекты готовим сами, на своих станках, а потом наши же бригады их монтируют. При этом наши объекты стоят столько же, сколько продукция других компаний, но разница-то между ними колоссальная, – отмечает генеральный директор «ТопсХаус». – Когда спрос начал расти, поставщики перестали справляться с нашими заказами и принялись выдвигать неудобные для нас условия, требовать предоплату в конце года за подготовку и поставку материалов в сезон, причем таких денег у нас на тот момент просто не было, мы только начинали развиваться. После того как несколько раз нам просто не отгрузили необходимые материалы, а потом просрочили поставку, мы купили свой первый станок. Это было в 2009 году. На сегодняшний день у нас работают четыре производственные линии, которые в совокупности выпускают 200-250 комплектов в месяц, и даже при таких объемах производства очередь на дачные постройки расписана на 2-3 месяца вперед.

КАДРОВЫЙ ВОПРОС

Жесткий контроль качества на всех этапах подразумевает ответственный подход к делу среди сотрудников компании. Осо-

бенно актуально это для монтажников, которые собирают комплекты на участке покупателя. Если в самом начале пути бригады были наемными, теперь все они – часть команды «ТопсХаус» и неукоснительно соблюдают введенные компанией требования, регламенты и стандарты качества, а также регулярно проходят аттестацию и переподготовку.

Персонал монтажных бригад работает вахтовым методом, на время вахты заселяется в специально отстроенное компанией общежитие.

Ход монтажа рабочие снимают на камеру, а затем формируют видео- и фотоотчеты для отдела контроля качества. По этим материалам можно проследить, например, как уложена пароветрозащитная мембрана и теплоизоляция, выполнены те или иные узлы строения. Если строятся большие дома, бригаду курирует прораб, причем одновременно ему поручают не больше 3-4 объектов, чтобы он мог осуществлять должный контроль на всех этапах строительства.

туристической индустрии, с радостью покупают гостевые домики и другие жилые постройки для своих объектов. В Европе популярны и просто дома российского производства для жизни.

В этом году компания открыла представительство в Индии и планирует открыть еще одно в Пакистане.

Слово Илье Клецко:

«80% наших поставок приходится на Центральную часть России, Москву, Московскую область и прилегающие к ней области. В основном в Московском регионе берут небольшие дачные домики (мы их называем садовыми) ихозпостройки. Если говорить об экспорте, это очень перспективное направление деятельности, и мы планируем его активно развивать».

Большим спросом у иностранцев пользуются двухэтажные гостевые домики для туризма. За счет того, что они удобны, эстетичны, практичны и относительно дешевы, их окупаемость для владельцев

ТАКИЕ РАЗНЫЕ СТРОЕНИЯ ЗА ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ

– Если посмотреть, что обычно покупают дачники, приходишь в ужас и хочется плакать, – рассуждает Алексей Поздняков. – Качество, как правило, низкое, внешний вид удручает. Меня огорчает, что мы делаем долговечные, красивые, удобные постройки, а люди нередко отдают сопоставимые деньги за безобразие, которое им предлагают в других местах, просто потому, что они не знают о нас.

Поясню на примере, почему это так важно. Желая обустроить участок, люди покупают бытовки за 40 или за 60, или даже за 100 тысяч рублей, но они – плохого качества. Совсем скоро их требуется привести в порядок, обшить снаружи и отделать изнутри, утеплить и заменить кровельное покрытие, и это все обходится дополнительно примерно в 200 тысяч рублей – трат на конструкцию, которая при всем том остается плохо сделанной бытовкой из материалов низкого качества.

ПОПУЛЯРНО НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ

География поставок продукции «ТопсХаус» крайне обширна и не ограничивается только Россией. Ценители деревянных построек из Европы и даже Южной Америки, особенно предшественники

и привлекательность для гостей высоки, а затраты на возведение и поддержание в хорошем виде низки. Они востребованы в Доминикане и Чили, а в Европе любят дачные дома, тоже двухэтажные. Отели в Абхазии и Краснодарского края охотно берут домики для застройки на побережье. Их, помимо всего прочего, еще



удобно транспортировать, так как в одну фуру помещается от 6 до 8 домиков, каждый из которых рассчитан на проживание до 4-х человек.

Хочу заметить, что раньше мы системно с Европой не работали, приобретение нашей продукции было инициативой самих европейцев. Они находили нас на профильных выставках или через партнеров, которые ранее занимались импортом продукции из Европы, а теперь наоборот, ориентируется только на нашу продукцию! Почему так произошло? Цена наших сооружений очень выгодна. Европейцы производят свои изделия из российского же леса, но и лес, и оплата труда там несопоставимо выше, чем здесь, поэтому им удобнее обращаться к нам, чем делать что-то самим».

КУРС ЗА РУБЕЖ

В этом году при поддержке Российского экспортного центра специалисты компании приняли участие в международной профильной выставке в Дубае (ОАЭ). По мнению генерального директора «ТопсХаус», мероприятие прошло более чем успешно:

– Конечно, самим Эмиратам не нужна такая продукция, у них своя специфика, – рассказывает Алексей, – но там было много заинтересованных компаний из Пакистана, Индии, Ирана. На индийском рынке потенциал для развития огромный, и именно поэтому мы решили попробовать развить это направление. Подняли старые контакты, по которым работали ранее, и наладили взаимодействие. Сейчас в двух городах Индии планируем открыть небольшие выставки, чтобы местные потенциальные заказчики увидели нашу продукцию. Мы уже нашли для этой работы индийских партнеров. Пакистанцы к нам приезжали в начале лета, они посетили производство и оставили первые заявки. В Таиланде тоже есть производители, которые занимаются примерно тем же, чем и мы, им тоже интересна наша продукция, и мы отправили туда три контейнера с ней.

ЧЕСТНАЯ РАБОТА = ДОВЕРИЕ ЗАКАЗЧИКОВ

Многие производители, причем не только в сфере строительства, стараются скрывать профессиональные секреты от коллег и заказчиков. «ТопсХаус» придерживается другой стратегии – в вопросах производства и сборки комплектов домов компания максимально открыта и охотно делится знаниями с подписчиками в социальных сетях и на YouTube. Алексей Поздняков рассказывает почему:

– Мы работали колоссальный опыт в строительстве деревянных сооружений, в частности домов, и хотим им по-



делиться, потому что в этом деле есть масса тонкостей, которые надо знать, чтобы возводить постройки качественно. Мы даже обдумываем идею создать академию «ТопсХаус», чтобы обучать в ней заказчиков и наших региональных партнеров. Пока на это не хватает ресурсов, и поэтому сейчас мы начинаем активную работу в YouTube, рассказываем подписчи-

кам о том, как правильно строить дома, на что обращать внимание и как это все выглядит со стороны. Мы делаем и размещаем в сети соответствующие фильмы и ролики, которые пользуются большой популярностью. Надеюсь, это поможет развитию индустрии качественного деревянного домостроения в нашей стране.



Поэтому мы приняли все необходимые решения по обеспечению своевременного ввода бюджетных объектов.

С начала года построены и введены в эксплуатацию 11 объектов социального назначения. Среди знаковых – лечебный корпус в Дубне на 180 мест, школы в Ступине, Щелкове, Котельниках, городе Пушкино, всего 9 образовательных объектов, позволивших снизить актуальность второй смены в данных муниципальных образованиях.

Хотел бы отметить, что в соответствии с поручением губернатора в этом году мы полностью завершим строительство объектов здравоохранения, начатое в предыдущие годы. Это существенное движение вперед. В рамках госпрограммы до конца года обеспечим ввод пяти поликлиник, двух больниц, 25-ти ФАП.

Речь идет о поликлинических учреждениях в Орехово-Зуеве, Дмитрове, Химках, Мытищах и Ленинском районе.

Знаковый проект для городского округа Мытищи – комплексное поликлиническое учреждение для взрослых и детей на 520 посещений в смену. На площади свыше 11 тысяч квадратных метров разместится клиничко-диагностический комплекс для оказания высокотехнологичной медицинской помощи жителям городского округа.

Еще один знаковый объект – реконструкция здания поликлиники Одинцовской ЦРБ. В рамках проводимых работ будет увеличена площадь существующего здания до 11,6 тысячи квадратных метров за счет строительства клиничко-диагностического корпуса. Прогноз получения разрешения на ввод в эксплуатацию – декабрь 2019 года. Ввод объекта был перенесен с 2020 года.

Следующее важнейшее направление – строительство объектов образования.

Мы находимся в активной фазе строительства объектов образования. По президентскому проекту «Современная

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН НОВОГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

В рамках национальных проектов в Московской области реализуется большая программа строительства объектов социальной инфраструктуры, направленная в первую очередь на решение актуальных задач, связанных с качеством жизни жителей Подмосквья.

С января 2019 года мы начали работать в рамках государственной программы бюджетного строительства на 2019-2024 годы с общим объемом финансирования более 210,6 миллиарда рублей. На ближайшие годы программой предусмотрено строительство и ввод 315 социальных объектов.

В 2019 году за счет средств бюджета в регионе планируется построить 88 объектов. Это 34 объекта здравоохранения, 26 объектов образования, 17 спорта, 8 культуры, а также объекты административного назначения.

В своем обращении губернатор поставил перед нами задачу завершить строительство объектов качественно и в срок, вести эту работу в диалоге с людьми, подробно информируя о всех этапах работ.



школа» в апреле заложили 50 новых школ. Планируем, что в 2020 году завершим строительство 36 объектов, к 1 сентября 2021 – еще 14.

В рамках этапа 2019 года у нас 15 школ (6 684 мест) и 6 детских садов (1 500 мест).

До конца года обеспечим ввод еще 5 школ – в Ивантеевке, Дмитрове, Подольске, Сергиевом Посаде и Одинцове.

В рамках выполнения майских указов Президента в Подмосковье продолжается активное строительство детских садов. Главной задачей по этому направлению для нас остается завершение строительства в текущем году четырех бюджетных объектов. Два детских сада уже открыты – в Одинцовском и Солнечногорском городских округах.

В сентябре планируем ввести в эксплуатацию еще один объект в Богородском городском округе.

До конца года планируется построить детские сады в Королеве и Наро-Фоминске.

В Московской области реализуется большая программа строительства объектов спорта. До конца года планируем завершить реконструкцию 8 городских стадионов. Это места притяжения горожан. Здесь появятся обновленные футбольные поля, беговые дорожки с современным покрытием, трибуны, будет проведено комплексное благоустройство прилегающей территории. Также завершим строительство физкультурно-оздоровительных комплексов в Балашихе, Шатуре, Ногинске, Серебряных Прудах.

На ближайшие годы у строительного блока правительства Московской области масштабные планы по вводу школ, построенных в рамках президентского проекта «Современная школа» – в апреле мы заложили 50 объектов об-



разования. Приступим к строительству знаковых объектов здравоохранения – комплексной детской поликлиники в Красногорске, многопрофильной клиники «Балашихинская центральная районная больница», лечебно-диагностического центра «Московского областного

онкологического диспансера», детской больницы на 600 мест в Балашихе, поликлиники на 600 посещений в городском округе Коломна. Также на повестке дня остается бюджетная стройка детских садов, ледовых арен, объектов культуры.



АЛЕКСЕЙ КЛОЧКОВ:

С Alpbaui фантастика
станет реальностью!

Английский поэт и дипломат Джэйлс Флетчер в 1591 году писал в книге «О государстве Русском»: «Деревянная постройка для русских удобнее, нежели каменная или кирпичная, потому что в тех много сырости, и они холоднее, чем деревянные дома, что важно в суровом климате Руси; дома из сухого соснового леса дают тепла больше всего». Говорят, что климат наш за 500 лет стал мягче; однако не во всякий зимний день в это верится... А вот дома из дерева россияне теперь строят совсем не так часто, как их предки... Почему? Об этом и многом другом мы поговорили с генеральным директором компании Alpbaui Алексеем Клочковым.

– Алексей Викторович, компания Alpbaui с 2012 года проектирует и строит конструкции из дерева по австрийской технологии. Фактически она является филиалом одноименной австрийской компании, и даже название фирмы намекает на традиции альпийской архитектуры. Однако немногие россияне отчётливо представляют себе, что она собой представляет. Не могли бы вы рассказать об альпийском стиле в архитектуре, а заодно и о компании, филиалом которой являетесь.

– Alpbaui (что в переводе означает «альпийское строительство») – это проектно-строительный бренд, который уже зарекомендовал себя на российском рынке. Мы являемся официальным филиалом Alpbaui в России. Уже в 2008 году австрийская компания Alpbaui пришла на российский рынок, занявшись лесозаготовками и деревообработкой и реализовав несколько инвестиционных проектов в Североонежске (Архангельская область), Ухте (Республика Коми), Электростали (Московская область). Начиная с 2010 года на базе, созданной промышленно-интегрированной компанией, началось строительство коттеджных домов. Была собрана линейка коттеджей, представляющая перспективные австрийские технологии на российском рынке. В 2013 году мы впервые показали такой дом на выставке «Малозэтажная страна» в Белой Даче. Затем активно участвовали в выставках деревянного домостроения в Москве – в «Крокусе», на ВДНХ. Мы ярко

и громко заявили о выходе на российский рынок! Еще до выхода первого каталога бренд Alpbaui представил первую линейку коттеджей, в которой приняли участие заводы компании, в частности, завод в городе Электросталь. Благодаря этому были реализованы крупные девелоперские проекты, например, коттеджный поселок Онтарио.

Бренд Alpbaui зарекомендовал себя на австрийском строительном рынке, начиная с 1920 года, являясь на тот момент семейной компанией. В связи с тем, что на Западе практикуется более узкая специализация, компания Alpbaui участвовала в инженеринговых проектах, строительстве домов и коттеджей.

Одной из особенностей австрийского домостроения является то, что проектирование дома начинается с определения его энергопотребления с целью достижения заданного энергоэффективного уровня. Австрийский стандарт ENV-2009 определяет максимально возможный уровень энергопотребления с целью получения разрешения на строительство частного дома в этой стране. Данный стандарт лег в основу линейки домов, предложенных на российском рынке. В первую очередь при строительстве дома учитывались характеристики дома по энергопотреблению.

В стандарте ENV-2009 указаны пределы энергопотребления на 1 кв. м площади дома. Эта характеристика берётся в расчёт инженерами: стены, окна, кровля и фундамент проектируются с целью

вписаться именно в этот стандарт. Так как в России постоянно дорожает газ и электроэнергия, идея энергосбережения оказалась очень актуальной. Клиенты хотят, чтобы эксплуатация дома была не затратной. Например, австрийский стандарт предполагает энергопотребление дома от 30 до 70 кВт/ч на кв. метр в год. (Дома, потребляющие более 70 кВт/ч на метр, не то что запрещаются, но и строить их очень невыгодно: могут возникнуть проблемы в связи с ограничениями разрешённой мощности на подключение, не будет многочисленных льгот, в том числе по кредитованию строительства, субсидий от муниципалитета). Экономия электричества в Европе поощряется на государственном уровне, как часть политики снижения энергопотребления среди населения.

Для наглядности приведем такой пример отопления дома от электричества: умножим размер дома площадью 100 кв. м на 70 кВт/ч на метр площади по условному тарифу в 5 рублей на киловатт электричества. Затем умножаем на количество дней в году и получаем, что в год за отопление этого дома нужно заплатить 37 тысяч рублей. Поверьте, у владельцев домов сходной площади, построенных «по старинке», такая сумма «убегает» меньше чем за 3 зимних месяца...

– В чём же секрет такой экономии?

– Основные теплопотери происходят из-за вентиляции, когда дома открывают форточки или включают вытяжку. В Alpbaui при проектировании закладыва-

ются характеристики, позволяющие снизить эти потери, например, применив систему рекуперации воздуха. Это одна из важнейших инженерных систем в доме для постоянного проживания в Австрии. Она позволяет проветривать помещения, не открывая окна.

Еще одна из важнейших составляющих энергосбережения – стены. Вопреки расхожему мнению, дом не должен «дышать». Стены у нас строятся из клеёного бруса, с внутренним утеплением: мы тотально заклеиваем всё пароизоляционными мембранами изнутри. Все примыкания, стыки, углы – без щелей. Тем самым воздух не выходит и не входит через стены.

Собственно, архитектурные особенности связаны с традиционным австрийским угловым соединением, так называемым «тирольским замком». По принципу он похож на русскую «лапу», но выполнен на станках. Угол изящно выглядит и снаружи, и внутри, а в помещении экономит пространство.

Вторая архитектурная особенность – большие свесы кровли. Слышали, какие снегопады случаются в Альпах? Ну вот, люди не экономят на себе, делают широкие свесы. Снег ложится на крыши, имеющие угол 25 градусов. Так что возле дома снега немного, он лежит на крыше, создавая дополнительную теплозащиту. При этом, конечно, важно, чтобы она не провалилась. Для этого создана особая стропильная система. Мощные балки перекрытия выполняются также из клеёной древесины, концы стропил выходят наружу. Могучая система стропил и балок на виду, и это тоже часть стиля.

– Правда ли, что в Европе из дерева строят сейчас больше, чем в России?

– Из всех построенных малоэтажных домов в России на долю деревянных приходится 10%, в Европе – 40-50%. Объем рынка – как минимум вчетверо больше. На первый взгляд, это кажется странным, по той причине, что дерево зачастую закупается в России. Такое положение связано с уровнем жизни населения, кредитной системой и поддержкой государства в области деревянного домостроения. В нашей стране можно получить только потребительский кредит, в связи с тем, что ипотека на строительство частного дома не предоставляется. При этом 70% квартир в новостройках россияне покупают в кредит, а автомобилей – все 80%.

Естественно, загородные дома лучше строить из дерева, так как это экологичный, теплый и приятный человеку материал, создающий особый микроклимат. Понятно, что потребитель, имеющий возможность выбирать, делает это в пользу дерева. Зачастую в нашей стране строят дома из пеноблоков – не потому что хотят в них жить, а потому что это дешевле... Но это заблуждение! В стоимость дома,

готового к проживанию: с фундаментом, крышей, отделкой, сантехникой, инженерными сетями – на стены приходится 10-15% всей суммы. Отличие между клееным брусом и пеноблоками значительное, пусть даже в половину. Но оно ложится на долю в размере 10%, то есть это 5% от стоимости всего дома. Готов ли потребитель заплатить дополнительные 5%, чтобы получить дом из дерева, учитывая, что он строит дом сразу для нескольких поколений вперед? Думаю, всё взвесив, согласятся многие!

Дома у нас в России часто строятся долго и по многу лет. Сначала фундамент, подкоп денег – стены, крышу. Тогда как профессиональная стройка вполне укладывается



в один строительный сезон, с мая по июль. Клееный брус, благодаря своей структуре, практически не имеет усадки. Влияние на жизненный цикл дома смены времён года ничтожно мало. Такой дом строится за три месяца с нуля под ключ.

Но для этого нужно иметь всю сумму сразу. Кредитная поддержка может дать стимул к строительству коттеджей, как мы видим по опыту приобретения квартир. Но проблема это комплексная, её сложно решить экстренно. Ипотека основывается на страховании. Банки и страховые компании должны понимать, смогут ли они, в случае невозврата кредита, реализовать данную недвижимость? А если вы построите дом где-то в глубинке, где нет нормальных дорог? Это комплексный вопрос обустройства жизни в наших посёлках, а также во всей огромной «не городской» России. И решать его придётся долго и сложно, но иначе этот рынок не развить.

– Россия обладает, пожалуй, даже более богатыми традициями деревянного строительства, чем Европа. Альпийское шале – конечно, стильно, но ведь терем «без единого гвоздя» – по меньшей мере,

не хуже. Отечественные традиции как-то применяете в своей работе?

– Есть прекрасные примеры компаний, работающих в этой области, которые создают традиционные русские дома из сухой древесины. Их работа радует глаз, но не имеет отношения к современным технологиям и энергоэффективности.

Рубленый дом, как правило, строят из сырой древесины, и нужен целый сезон, чтобы она усела. За этот период времени можно было бы приступить к следующим видам работ. Есть альтернатива – сухой древесина, но она стоит на порядок дороже обычного бревна. Клеёный брус и был придуман с целью обойти традиционные недостатки древесины. На сегодня он –

вершина того, что современные технологии могут сделать с древесиной.

Но я не слепой фанатик этого материала. Каркасная технология тоже прекрасна своей стабильностью, отсутствием усадок, энергоэффективностью. И мы комбинируем эти технологии, часто применяя при строительстве для первого этажа клеёный брус, а для второго – каркасный метод. Этот подход хорошо зарекомендовал себя и внешне придает дому особую «изюминку».

– Начинали вы с частного домостроения, а сейчас ваш конёк – совсем нетипичные для деревянного зодчества здания: большие спортивные сооружения, торговые комплексы, выставочные павильоны, кинотеатры, рестораны и т.д. Как вы нашли эту нишу, и насколько востребовано сегодня это направление в России? Нет ли в нашем законодательстве необоснованных барьеров на этом пути?

– Это естественное развитие деревянной архитектуры, основанной на возможностях современных технологий. Многие современные архитекторы применяют древесину в городской среде, включая

новые веяния в свои проекты и проектируя павильоны, беседки в парках и скверах, спортивные и детские площадки, кафе, рестораны, оформляя набережные прогулок и отдыха.

Многое идет с Запада. Самый высокий дом из дерева, построенный в Норвегии, имеет 42 этажа. Шведы застроили целый микрорайон деревянными домами переменной этажности в 6-10 этажей. Выглядят такие дома отлично, и людям нравится.

Москва, подхватывая мировые тенден-



ции, стала законодателем моды в применении дерева в архитектуре. Здесь проходит много фестивалей ландшафтного дизайна, на которых можно оценить самое различное применение этого материала.

В Москве и Подмосковье работают программы по созданию комфортной городской среды. Многие региональные, областные города следят за мировыми трендами и подхватывают эстафету.

Казалось бы, применение дерева ограничивает его огнеопасность. Да, древесина – материал горючий, но сейчас существуют технологии пропитки эффективными антипиренами. Есть уже примеры строительства фасадов зданий из дерева. Раньше древесину в этом качестве нельзя было использовать. А теперь она стала негорючей как камень, при этом сохраняя красоту и фактуру дерева. Из дерева выполняют также кровли бассейнов, теннисных кортов и других спортивных сооружений. Они требуют безопорных систем кровли, и тут себя очень хорошо зарекомендовала клеёная древесина. Древесина легко пропитывается составами, предохраняющими не только от огня, но и от влаги, плесени и грибка.

Она подходит и для сооружений с агрессивной средой: хранилищ соли и реагентов для очистки дорог, коровников, конюшен, манежей. Дереву можно при-

дать различные формы, в том числе криволинейные, создавая необычную архитектуру. И всё это будет надёжно, прочно. К тому же в процессе долгой эксплуатации здание из древесины менее затратно. А при пожаре при достижении определённых температур дерево намного безопаснее металла, так как металл имеет свойство резко обрушаться, а древесина будет обугливаться долго. Так что эвакуация из горящего здания из клееной древесины даёт больше шансов на спасение.

– Слышала, что недавно в России на государственном уровне решили поощрять и развивать деревянное домостроительство. В чём это выражается? Какие перспективы сулит вашей компании?

– Это относится в первую очередь к инициативе Министерства промышленности и развития поддержки промышленных компаний, производящих деревянные дома, субсидированию их работы при продаже продукции населению. Но получить эту поддержку может именно промышленная компания. А каков должен быть масштаб производства, количество работающих, обороты, пока непонятно, требуются уточнения. И как это отразится на увеличении продаж деревянных домов населению, пока не ясно.

– В своем строительстве вы часто используете квадросферы и применяете прочие неординарные для типичных деревянных зданий формы, некоторые из которых разработали сами. Расскажите об этом.

– Флагман нашего строительства – квадросфера. Это наше собственное название, которое проходит на данный момент регистрацию товарного знака. Конструкция при взгляде сверху имеет форму квадрата, а сбоку – сферы. Создана она была совместно с австрийской компанией Alpbau, которая сыграла здесь роль трансфера технологии. Технология включает в

себя соединение нескольких деревянных деталей под разными углами посредством металлического узлового элемента. Этот базовый принцип позволяет создавать различные по форме и размеру конструкции из клееного дерева практически без ограничений.

Данная технология отлично подходит для строительства летних и зимних кафе. В частности, в Сочи, в горах, на высоте 1500 м, мы возвели такую конструкцию. Часто квадросферы используют для кафе и ресторанов, когда сложно получить разделение на капитальное строительство.

Квадросфера очень мобильная и удобная конструкция, которая не входит в категорию капитального строения и не требует дополнительного фундамента для установки. Она может быть установлена на асфальт, грунт, гальку, траву и создавать пространство для самых разных применений.

Квадросферы хороши для веранд, навесов, павильонов для занятий спортом, танцев, проведения загородных свадеб и мероприятий. Конструкция очень быстро собирается: здание размером 8 x 8 м, площадью 64 кв. м, полностью готово за 8 часов. Ее удобно применять на мероприятиях выходного дня, фестивалях, ярмарках. Квадросфера прекрасно подходит в качестве постоянной и долговечной установки. Мы собрали много ресторанов в Москве и других городах по этой технологии.

В 2013 году мы впервые представили свою квадросферу на выставке, и с тех пор наша уникальная конструкция пользуется спросом в самых разных регионах. Нас приглашают принимать участие и в знаковых событиях, таких как форум АТЭС и ШОС на Дальнем Востоке. В Калининграде, на берегу залива, рестораторы устанавливают квадросферы в качестве веранд и кафе. В Санкт-Петербурге они стоят, в том числе, и на эксплуатируемых кровлях зданий.

Мы поставляем свои конструкции и за рубеж – в Казахстан, Армению, Грузию, были поставки в Германию, сейчас ими интересуются скандинавы.

– Что-то я не припомню примеров большепролётных конструкций в традиционной архитектуре. Новые технологии и инновации позволяют это сделать?

– Вы не совсем правы: например, кровля Манежа на Красной площади, 1817 года постройки, перекрыта деревянными конструкциями. Но они выполнены в виде фермы. Сегодня у нас появились технологии клееных деревянных конструкций, которые могут быть не только очень длинными или массивными, но и гнутыми, с различным радиусом. Эти комбинации создают красивые формы, например, атриумов, купольных сводов из клееной древесины, в том числе для большепро-

лётных конструкций. Для архитекторов это новые большие возможности в создании интересных форм. К сожалению, одна из проблем в России – это недостаточное количество профильных специалистов в области клееной древесины. Архитекторы должны использовать такую фактуру, как древесина, зная ее возможности применения в дизайне и строительстве.

Цепочка архитектор – конструктор – технолог – производственник требует на каждом этапе высококлассных специалистов и высших учебных заведений, которые способны подготовить таких профессионалов. Это тоже системная проблема. У нас есть специалисты, и есть институты, готовые такие, но их недостаточно. Популяризация архитектуры из дерева потихоньку набирает обороты, но чтобы осуществить скачок от 10% деревянного домостроения до 40%, как в Европе, необходимо в 4 раза увеличивать производство и готовить в 4 раза больше специалистов.

– Какие из сооружений, которые вам доводилось строить, были самыми необычными? Какими проектами больше всего гордитесь?

– Наша гордость – создание уникального здания для теннисного корта в Крыму. Благодаря реализации этого проекта мы завоевали премию PROWOOD. В этом проекте применена технология кружально-сетчатого свода. Она редко применяется в мире, и наше сооружение является самым большим кружально-сетчатым сводом в России и одним из крупнейших архитектурных деревянных сооружений.

Также нами очень любим такой проект, как пункт проката в московском Мещерском парке. Это полностью деревянное здание необычной архитектурной формы, полностью автономное, стоящее в лесной полосе и выполненное по энергоэффективной технологии. Там большая площадь остекления, и солнце его подогревает. За это здание мы получили премию АРХИWOOD в 2017 году.

Интересна наша работа – верхняя разворотная канатная станция на Воробьевых горах. В прошлом году наших профессионалов компании Alrbau пригласили для создания фасада здания из клееных балок.

В этом году мы сдали очень интересный проект – ресторан в Ялте, где были применены необычные гнuto-клеённые элементы. Мы создали уникальный свод, накрывающий круглое здание диаметром 30 метров, очень ажурную конструкцию. Все элементы, помимо несущих, играют интерьерную функцию. С этим проектом мы претендуем на новую премию АРХИWOOD.

– Вы производите впечатление человека, влюблённого в природный материал, с которым работаете. Думаю, из ваших

уст реально услышать «оду дереву». Назовите причины, по которым стоит предпочесть при строительстве дерево другим материалам.

– Дерево – очень удобный строительный материал! При этом экологичный. За рубежом сейчас популярен «индекс связанного углерода». Например, при производстве металла или бетона в атмосферу выбрасывается много отходов, и углерода в том числе. А если мы применяем дерево – наоборот! Ведь древесина играет в экологии роль естественного абсорбента, связывающего углерод. И так, дерево забрало углерод, связало и законсервировало. Вы взяли это дерево из природы (в идеале – посадив другое). За рубежом при масштабном строительстве «индекс связанного углерода» уже приобретает решающее значение при выборе материала.

Дерево – это тёплый природный материал, любимый человеком с глубокой древности и, может, потому приятный нам на взгляд и на осязание. В нём даже есть нечто метафизическое. Дерево жило, росло, его годовые кольца отражают всё, что происходило вокруг. В мире есть деревья, возраст которых 2, 4 и даже 9 тысяч лет. В частности, по годовым кольцам одного из таких деревьев ученые смогли установить, что описываемые в Библии события – реально происходившие катаклизмы, вы-



званные извержением вулкана на другом конце света. В древности была культура друидов, обожествлявших деревья. По ней у каждого человека есть дерево-покровитель.

А помните, как в «Калине красной» герой Шукшина с берёзками разговаривает? Смогли бы мы вот так разговаривать с бетонным столбом?

Как строительный материал дерево очень податливо, ему можно самые разные свойства предать: огнезащитные, декоративные, фактурные. Оно легко в обработке, и при этом клееные детали очень прочные, в том числе на изгиб. Проще будет сказать, чего дерево не может. Из него можно делать всё, и мы в этом убеждаемся, глядя на западный мир.

– У Alrbau на территории России есть собственные производства?

– В начале нашего развития у нас было три деревообрабатывающих завода. Несколько лет назад мы сконцентрировали свое производство на одном заводе, удовлетворяющем нашим требованиям, которые мы предъявляем к конструкциям и деталям. В последние годы в стране созданы большие современные заводы, с которыми мы также сотрудничаем. При этом мы имеем возможность выбирать технологии, нам не надо под каждую из них покупать оборудование: мы размещаем заказ там, где оно есть. У компании есть сборочное производство, логистический склад и металлообработка, связанная с изготовлением соединительных деталей.

– Коллектив компании, судя по всему, состоит из специалистов в очень разных областях, буквально «от зодчего до плотника»?

– Наш коллектив – это специалисты, умеющие проектировать, производить и строить деревянные здания и конструкции любой сложности. При проектировании узловых соединений мы уделяем особое внимание простоте сборки. Наши конструкции могут быть собраны монтажники на местах по нашим рекомендациям, подобно конструктору лего. Мы высылаем на место детали, полностью готовые к сборке, комплект фурнитуры и сборочные элементы. Так что на Дальний Восток, где собирались наши квадросферы, мы не летали, а консультировали по телефону. И в Крыму собирали тот самый теннисный корт силами крымских монтажников. Если нужно, на место выезжает наш шеф-монтажник. Это важно в связи с экспортным потенциалом нашей продукции.

– Какова география деятельности компании Alrbau? Планируете ли её расширение?

– Это буквально вся страна, от Владивостока до Калининграда, от Карелии до Краснодара и Крыма. Из ближнего зарубежья – Казахстан, Армения, Грузия, Украина, из дальнего – Германия. Сейчас ведём подготовку проекта с Новой Зеландией, ведутся переговоры с Арабскими Эмиратами и Турцией. Для нас это ближайшее будущее.

– А в более отдалённой перспективе?

– Планируем выход на экспортные рынки и участие в строительстве объектов за рубежом. Большие надежды возлагаем на развитие спортивной индустрии, требующей теннисных кортов, ледовых арен, баскетбольных площадок. В дальнейшей перспективе хотелось бы принять участие в каких-нибудь уникальных проектах вроде городских многоэтажных кварталов из дерева. Сейчас это кажется фантастикой, но с помощью Alrbau может стать реальностью!

Беседовала Елена Александрова



КОМПАНИЯ «СТРОЙ ХАУЗ»:

ИЗМЕНЧИВОСТЬ И СТАБИЛЬНОСТЬ

Среди добродетелей состоявшегося человека одно из важнейших мест занимает строительство дома. Однако с момента, когда возникла поговорка про «дом, дерево и сына», произошли существенные изменения: сегодня никто не строит «свою крепость», буквально засучив рукава и взяв в руки топор, предпочитая доверить это дело профессионалам. Да и топор, пожалуй, уже не пригождается, даже если речь идёт о традиционном для России деревянном доме. О том, какие изменения внёс технический прогресс в строительство деревянных домов, мы побеседовали с Эдуардом Меньшиковым, основателем компании «Строй Хауз».

– Эдуард Викторович, компания «Строй Хауз» – одна из самых динамично развивающихся на рынке деревянного домостроения России. Она работает с 2002 года. А с чего всё началось? Почему был избран именно этот сегмент рынка?

– В 2002 году направление для дальнейшего развития нам подсказала случайная, казалось бы, ситуация. Тогда у нас была другая компания, занимавшаяся поставками деревообрабатывающего оборудования.

Мы поставляли итальянское оборудование для производства клееного бруса в регионы Сибири, а расчёт договорились в тот раз получить не деньгами, а продукцией. Балку, предоставленную нам под расчёт, должны были забрать итальянцы. Но посмотрев продукцию, которую привезли из Усть-Илима, они отказались её забирать. Дело было не в качестве, а в материале – сосне. В Европе сосна – редкое дерево, они всё строят из ели, она в Италии и сертифицирована. Оформление сосновой балки для строительства представляло для европейцев большие слож-

ности. И вот так мы оказались владельцами большой партии клееного бруса...

Подумали, что с ним делать, и решили построить несколько домов, чтобы продать их через газеты типа «Из рук в руки». Так мы нашли первых клиентов, возвели

первые дома, потом была первая выставка, в которой мы приняли участие, и дело понемногу пошло. И себе построили домики. А когда в таком доме поживёшь, чувствуешь разницу между деревом и бетоном. И разница эта, прямо скажем,



колоссальная: другое качество жизни, мироощущение. Вот так постепенно пришло понимание, что клеёное дерево – продукт очень необычный и перспективный и это направление стоит развивать.

– Можно подробнее: почему всё-таки клиенту стоит предпочесть собственный деревянный дом благоустроенной городской квартире?

– Начну с того, о чём мы, по крайней мере пока молоды и здоровы, редко задумываемся: с качества сна. А ведь человек треть жизни проводит во сне! Деревянные стены – это принципиально иное качество сна: просыпаешься выспавшимся, бодрым.

Да и вообще деревянный дом после квартиры в городской многоэтажке – иные ощущения, запахи, другой воздух. И это уже многие понимают. Мы видим, что застройщики строят дома размерами 120-150 кв. м целыми поселками, по 20-40 домов, и успешно их продают.

– Вы предлагаете клиентам дома и подсобные строения из клеёного бруса. Слышали об этой технологии многие, но в тонкостях процесса производства подобного материала и его свойствах разбираются в основном профессионалы. Расскажите об этапах производства клеёного бруса и преимуществах домов из него.

– Начнем с того, что и на дома, и на подсобные строения должна быть подготовлена правильная конструкторская документация, с учетом именно этого материала, его характеристик и свойств. Технологии строительства из клеёного бруса, нормативов, стандартов до 2000-х годов в принципе не существовало, потому что не было и самого материала. Он появился на российском рынке последние 20 лет. Так что мы, взявшись строить из него, всё пропускали через себя, учась и совершенствуясь на собственном опыте.

Клеёный брус стабилен, и именно этим отличается дом из бруса от дома из бревна.

Дом из бревна подвижен, и очень активно. Бревно в процессе высыхания начнёт трескаться, загибаться, выгибаться, и дом будет менять геометрию. Будут образовываться щели, и через них из дома начнёт выходить тепло. Вот если в холодильнике оставить приоткрытой дверцу, в нём не будет холодно. А если в доме держать дверь постоянно приоткрытой, не будет тепло. В доме из бревна обязательно возникают щели, их надо конопатить, закрывать герметиком и т.д.

Чтобы дом из бревна был стабилен и не нёс теплопотерь, можно использовать «сушняк» – лес, высохший на корню. Он уже стабилен и меняться не будет. Это прекрасный вариант, но очень дорогой, на порядок дороже клеёного бруса. И дом из сушняка трудно сделать большим, а из клеёного бруса можно построить какой угодно, любой площади и архитектуры.

Ведь бревно задает определённый стиль постройке, а клеёный брус в этом смысле универсален.

У нас в стране производителей качественного клеёного бруса в достаточном объеме немного. Есть небольшие производства, где к продукции относятся как к чему-то личному, уникальному и гордятся качеством. А есть заводы, производящие большой объем, но далеко не всегда качественно.

Технология производства самого материала непростая. Сначала ствол пропускается через пилораму. Получается доска пятисантиметровой толщины и разной ширины: 130-180 мм, редко до 220 мм. Это зависит от толщины ствола. Потом доски сортируют по ширине, собирают в пачки по 3-5 кубов и загружают в сушильную камеру.

Цикл сушки такой древесины включает от 15 до 18 фаз: чередуются прогрев, вентиляция, увлажнение. В России готовая

Обычно мы используем брус из сосны и ели, но возможны и vip-варианты: из лиственницы или кедра. Последние, кстати, ведут себя и в процессе строительства, и в процессе эксплуатации абсолютно по-иному, и в обращении с ними тоже нужен опыт.

– На вашем сайте www.s-h.ru можно полюбоваться десятками готовых проектов домов в разной стилистике. На многих фото пометка: «Построен в таком-то году». Некоторые из строений смотрятся очень нестандартно. Другие выполнены в уютной узнаваемой стилистике с отсылкой к европейским или русским национальным архитектурным традициям, являясь при этом оригинальными, разработанными вашими архитекторами. Расскажите о самых интересных проектах. Какие из них пользуются наибольшей популярностью у покупателей? А у вас лично есть любимые модели?

– Проекты все любимые! Как ответить на вопрос, какой ребёнок самый люби-



доска для производства клеёного бруса должна иметь 10%-ю влажность. Так исторически сложилось, пошло от мебельного производства, хотя финны, например, всегда сушат лишь до 14%.

Затем древесину пропускают через линию оптимизации – станок, удаляющий дефекты: гниль, сучки и прочие. Чистые кусочки доски поступают на линию сращивания. Потом склеенные из них доски пропускают через станок, обстругивающий их с четырёх сторон. И только затем эти доски склеиваются в брус нужной толщины.

Брус пропускают через станок, создающий профиль из 2-5 зубчиков. И только после этого с ним работаем мы: разрабатываем документацию по проекту, согласовываем его с заказчиком и режем брус под конкретный дом. Брус разной длины собирается на площадке по принципу легио.

мый? Все разные, и все родные. Каждый дом в нашей компании проходит через многих людей, начиная от архитектора и конструктора, до каждого члена строительной бригады, и каждый вкладывает в него частичку себя.

Когда мы начинали в 2002-м, проекты были простыми. Пределом мечтаний россиян был дом с двускатной крышей, такой, как строили наши деды. Потом пошли ломаные крыши и другие украшения и «архитектурные излишества», тоже сначала довольно доморощенные. А уже после того как наши покупатели ездили по миру и многое увидели, нашим архитекторам начали ставить по-настоящему неординарные задачи. И решать их интересно!

– В штате «Строй Хауз» есть собственные архитекторы?

– Да, и они с нами с самого начала, мы прекрасно понимаем друг друга. У нас

всегда архитектор напрямую связан с конструктором, они параллельно проектируют дом. Конструктор видит, что рисует архитектор, а тот видит, какие правки вносит конструктор. Благодаря этому архитектор не просто создает красивую картинку, а понимает, как это в реальности можно построить. Наши архитекторы специализируются именно на деревянных домах, им прекрасно известны все типы кровли, все решения, при которых дерево совмещается с камнем, деревом, стеклом, металлом.

И сейчас у нас получаются очень интересные и необычные дома, смелые по планировкам. Думаю, наши архитекторы уже ни в чем не уступят по квалификации зарубежным коллегам. Но мы сотрудничаем и с другими, «свободными» архитекторами.

– А зарубежный опыт используете? Ведь сейчас в Европе много строят из дерева.

– Строят, действительно, много, но там своя специфика: небольшие домики, не более 250-300 кв. м. А русская душа требует размаха: тысяча, полторы, а то и две тысячи квадратных метров! Тут мы очень похожи на американцев: у них тоже строят похожие по габаритам дома из дерева. Но американцы привыкли к каркасной технологии. Сейчас Америка только-только обживает клеёный брус, поставляемый из Канады. Так что это, скорее, они должны у нас опыт перенимать.

Что касается энергоэффективности, этого «конька» европейцев, сложно со-

кой», «Амариллис» или даже «Степашка». А многие носят женские имена: «Вилла Ольга», «Шале Алина»... Кто придумывает эти поэтические названия?

– Названия проекту обычно придумывает заказчик. Клиент нам диктует свои пожелания, мы создаем проект дома, а он ему даёт имя. И, наверное, именно с этого момента ощущает дом «своим». Ну вот «Монблан», например: хозяин дома любит горы, занимается альпинизмом, и любимая вершина у него – Монблан. «Степашка» – у хозяев сын Степан. «Амариллис» – любимый цветок семьи, «Вилла Ольга», «Шале Алина» – это, понятно, имена заказчиц. Так что, получается, это такие у нас заказчики талантливые, с хорошим литературным вкусом.

– Судя по фото, вы строите и комбинированные дома, то есть сочетающие дерево и камень (или кирпич)?

– При желании клиента мы легко это делаем, у компании тут большой опыт. Нижний этаж, как правило, кирпичный: сейчас есть такие специальные кирпичи, с энергосберегающими свойствами.

– Вы предлагаете клиентам также модели бань, гаражей, беседок и других подсобных сооружений из клеёного бруса. На сайте можно увидеть примеры возведённых вами конюшни, ресторана, гольф-клуба, мастерской. Расскажите подробнее о своих предложениях в этой области.

– Мы давно работаем с компаниями, которые строят для себя или для сдачи в

домиками, рассчитанными на семью, или дуплексы. Строим небольшие гостиницы, как правило, в два этажа: первый этаж – камень или кирпич, второй – деревянный. Причалов много сделали, дебаркадеров. И всегда готовы что-то новое осваивать!

– По желанию клиента вы можете внести определённые изменения в готовые проекты, и предлагаете строительство по индивидуально разработанному проекту. Какие плюсы и минусы в каждом из этих вариантов?

– Не совсем так: у нас все проекты индивидуальные. То, что мы показываем на сайте, – просто примеры уже сделанной работы. Даже если кто-то говорит, что «хочет точно такой же дом, как на фото», всё равно в процессе подготовки вносятся какие-то изменения, по ходу планирования что-то убирается или добавляется. Двух одинаковых домов мы ни разу не построили!

– Компания «Строй Хауз» поставляет комплекты домов, которые собираются на месте по аналогии с конструктором. В каких случаях рационально применять этот вариант?

– На самом деле никаких заранее подготовленных комплектов у нас нет, так как каждый будущий дом индивидуален. Но мы всегда сначала подготавливаем комплект под конкретный проект, а на месте собираем его.

– Вы предлагаете клиентам только возведение дома, или по их желанию и весь комплекс строительства – от стадии проектирования до ландшафтных решений и инженерных систем, то есть с нуля под ключ. Каковы преимущества такого подхода для клиентов и для самой компании?

– Мы готовы к самым разным решениям, и если заказчик хочет «купить и заехать» – пожалуйста! У компании есть возможность подключить к проекту специалистов по дизайну ландшафта и интерьеров. Мы стараемся работать с лучшими профессионалами.

– Расскажите о коллективе компании.

– Коллектив сплочённый: его костяк, человек 20, сохраняется неизменным с самого начала нашей работы. Это архитекторы, проектировщики, конструкторы, монтажники, строители. В строительных бригадах уже образовались династии: начинали работу родители, а сейчас уже их сыновья вовсю трудятся на наших объектах. Уже у сыновей бригадиров появились свои бригады! Это приятно, конечно, потому что это демонстрирует стабильность и надёжность – качества, редкие в нашем изменчивом мире и потому особенно ценные.

– Дом – это место, куда мы возвращаемся каждый день, где растим детей, где, собственно, проходит большая часть нашей жизни. Трудно переоценить значение качества его постройки и огорче-



вместить всё так, чтобы было и красиво, и без теплопотерь. Тут идеал – герметичный шар с толстыми стенками... А у нас сейчас тренд – окна панорамные, «в пол»! Но, конечно, все технологии, существующие на рынке, мы применяем; утеплённые скандинавские фундаменты, рекуператоры, лучшие по энергосбережению материалы по стеклу и кровле, и т.д.

– Проекты, представленные на вашем сайте, не только выглядят гармонично и экологично, но и имеют зачастую интересные и замысловатые названия: «Цепелин», «Монблан», «Между лесом и ре-

аренду рестораны. Гольф-клуб в Ростове построен по немецкому проекту. Кстати, это был интересный опыт, так как проект уже был согласован инвестором, а все элементы из дерева, присутствующие там, были даны не по нашим, а по немецким стандартам. Везде чуть-чуть другая толщина и ширина бруса, досок, и это «чуть-чуть» привело к удорожанию процентов на 20!

Конюшни тоже популярный вид заказа, в таких зданиях важна качественная вентиляция. Обустраиваем базы отдыха, туристические комплексы небольшими



ние при выявлении со временем скрытых недостатков. Какие гарантии на свою работу вы даёте покупателям?

– Это важнейший момент! Так как на рынке в то время, когда мы на него вышли, по сути, ещё не было никаких технологий по строительству домов из клеёного бруса, все решения, которые мы применяем, рождались непосредственно в нашей компании. И они постоянно совершенствуются. У нас есть бригада, выезжающая на гарантийное обслуживание по всем нашим объектам. Мы не теряем связь даже с хозяевами домов, сданных 15 лет назад, и если что-то нужно поправить, установить, пристроить, мы всё это делаем: что-то за плату, а что-то – так. Всё нуждается в уходе, и дом, даже новый, – не исключение. А в пятилетний период просто приезжаем и правим, без вопросов. Гарантии заказчика в договоре прописаны.

– Какова география работы вашей компании? Планируете ли её расширение?

– Мы, в принципе, уже охватили всю страну, от Сургута до Сочи, от Петропавловска-Камчатского до Калининграда. Особенно много строим в туристически активных зонах, таких как Алтай, Завидово, Селигер. С Казахстаном работаем

очень давно, там в лучших местах, вроде зоны отдыха в Национальном парке на берегу озера Щучье, стоят наши дома. Есть они и в Армении, Греции, Испании, на Кипре. Сейчас на очереди, возможно, Узбекистан.

– Компания «Строй Хауз» старательно поддерживает репутацию надёжного, честного застройщика. Часто ли к вам обращаются благодаря «сарафанному радио»: по рекомендации знакомых, родных, соседей? Какими ещё путями о вас узнают будущие клиенты? Почему на рынке, переполненном предложениями, выбирают именно вас

– Сейчас 80% обращений идёт по рекомендации. Одно из свойств нынешнего рынка: возникает много новых компаний, озвучивающих цены, несоответствующие действительности. Они выстраивают некую пирамиду, собирают деньги и «растворяются». Бывает, это откровенные мошенники, бывает – силы не рассчитали. Таких примеров на нашей памяти уже с десяток. Кроме того, молодая компания неизбежно совершает ошибки. Мы тоже их делали при строительстве 15 лет назад. Так как мы осуществляем гарантийное обслуживание, мы видим, как ведёт себя дом через 5-7-10 лет. И проблемы, которые могут

возникнуть, мы сейчас снимаем уже на этапе строительства. Даже стены сейчас собираем уже совсем по-другому.

А так как никто из вменяемых людей не хочет рисковать своими деньгами, домом и, значит, своим будущим, клиенты стараются найти заказчиков, которые уже что-то построили, довольны и могут строителем порекомендовать. Поэтому в нашем случае «сарафанное радио» – мощный двигатель торговли!

Ну, у нас есть, конечно, свой сайт, какая-то минимальная реклама в интернете, кто-то находит нас и через выставки, в которых мы регулярно участвуем, получая дипломы и награды.

– Есть ли у компании «Строй Хауз» девиз, кредо, которых придерживаетесь неукоснительно и намерены придерживаться впредь?

– Девиз, пожалуй, такой: «Мир меняется, и мы меняемся вместе с ним. Но при этом излучаем стабильность!»

– Каким вам видится будущее вашей компании?

– Планируем и дальше радовать наших клиентов! Всё остальное – в контексте только что прозвучавшего девиза.

Беседовала Елена Александрова



ИГОРЬ ГОРЯЧЕВ:

«Будущее экспертизы – единая цифровая платформа»

Стратегия развития строительного комплекса до 2030 года невозможна без точного понимания того, как будет развиваться экспертиза строительных проектов, – в этом убежден директор ГАУ МО «Мособлгосэкспертиза», президент Ассоциации экспертиз строительных проектов Игорь Горячев.

ГОРЯЧЕВ Игорь Евгеньевич

родился 21 марта 1966 года.

В 1983 году окончил Московское суворовское училище. Затем учился в Рижском высшем военно-авиационном инженерном училище. В 1992 году с отличием окончил Московский институт коммунального хозяйства и строительства по специальности «Промышленное и гражданское строительство». В 2008 году защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата технических наук.

В строительном комплексе работает с 1986 года. Начинал рабочим. За несколько лет прошел путь до производителя работ специализированного управления. В 1993–2001 годах трудился в службах заказчика коммерческих структур в качестве специалиста, ведущего специалиста, заместителя директора управления. С июля 2001 года директор государственного автономного учреждения Московской области «Мособлгосэкспертиза».

Заслуженный строитель Московской области, строительный эксперт России I степени. Имеет награды субъектов Российской Федерации, ведомственные и общественные награды. Президент Ассоциации экспертиз строительных проектов, президент Всероссийской федерации эстетической гимнастики.

– Игорь Евгеньевич, как вы оцениваете нынешний этап развития строительной экспертизы в России?

– Этап стабилизации рынка, но вместе с тем неопределенности – от отсутствия понимания того, в какую сторону пойдет государственное регулирование.

Если говорить о негосударственной экспертизе, то она была создана семь лет назад. Первые два-три года на рынке господствовала атмосфера вседозволенности. Благодаря введению аккредитации экспертов в 2012 году и единого реестра заключений экспертизы в 2018-м вседозволенность уходит в прошлое.

В 2017-2018 годах абсолютно все серьезные игроки рынка строительных услуг заказывающие проекты, которым необходимо проходить экспертизу, уже определились со своими приоритетами: либо они работают с частными экспертами, либо с государственными экспертными организациями. Иногда, в зависимости от типа строительства и типа его финансирования, – и с теми, и с другими.

Но в 2018 году законодательство для негосударственной экспертизы ухудшилось. Дело в том, что, если земельный участок находится в зоне с особыми условиями использования территории (ЗОУИТ), по проекту на этом земельном участке

необходимо заключение государственной экспертизы.

– Даже если вы строите за частные деньги, но ваш земельный участок полностью или частично оказывается в ЗОУИТ, вы все равно обязаны проходить государственную экспертизу?

– Да. Это решение очень сильно сократило в субъектах Российской Федерации рынок негосударственной экспертизы.

Если говорить о государственных экспертизах, был период оттока клиентов в негосударственные экспертизы. А также расширения сети федерального автономного учреждения (ФАУ) «Главгосэкспертиза России» в регионах – активного открытия ею своих филиалов, перехода в эти филиалы объемов субъектов госэкспертиз и экспертов из них.

Ряд изменений законодательства в 2018 году вернул объемы в госэкспертизу субъектов Федерации, и на сегодня баланс между Главгосэкспертизой России и госэкспертизами субъектов Федерации более или менее выстроен.

– Сфера государственной экспертизы стабилизировалась?

– В целом да. Если не считать попытки ФАС России по факту запретить региональным учреждениям госэкспертизы заниматься выдачей заключений негосударственной экспертизы – аккредитацию на проведение которой они получили в Росаккредитации.

Мосгосэкспертиза и Мособлгосэкспертиза выполнили предписание ФАС России отказались и успешно оспорили предпи-

сание в суде. Так что попытка ввести ограничение на проведение государственной экспертизой негосударственного экспертного рассмотрения не состоялось.

– Каково значение вопросов стратегии развития экспертизы в рассматриваемой сейчас в правительстве Стратегии развития строительного комплекса до 2030 года?

– Мы должны четко понять, в каком направлении будет развиваться строительная экспертиза через три, пять, семь лет, тем более к 2030 году.

Представители экспертных учреждений задавали на нескольких представительных совещаниях вопросы по месту экспертиз – Минстрою России, представителям Главгосэкспертизы – головной организации по развитию всей экспертной отрасли. «Каким вы вообще видите к 2030 году место экспертизы? Неважно, какой: государственной, негосударственной – в принципе экспертизы?» Пока мы не получили однозначного ответа.

Какова позиция экспертизы в строительстве? Это элемент службы заказчика? Или независимый институт оценки? Или консалтинговая организация, которая подтягивает проект до необходимого уровня?

Существуют предложения отдать предпочтение страховым механизмам – как на Западе, то есть вообще отказаться от экспертизы. А также предложения модифицировать существующую систему в том смысле, что экспертиза должна представлять интересы заказчика или помогать проектным организациям «доводить» проекты.





Нам чуть ли не рекомендуют этим заниматься – хотя это очевидный конфликт интересов. Но и положение придатка к заказчику, и положение консалтинговой организации исключает саму возможность независимой оценки и экспертного мнения.

Государство сегодня самый крупный игрок на рынке строительства. Если мы говорим о 120 миллионах квадратных метров жилья в год – задаче, поставленной в майском указе президента, то без государственных капиталовложений нам эти 120 миллионов квадратных метров жилья не достичь. Поэтому государству надо выходить на строительный рынок не только регулятором, но и сильнейшим игроком. Государство важен институт экспертизы для выполнения в том числе и этой функции.

Но для работы на рынке государство полностью обложено – со всех сторон системами специальных процедур. Что это за системы?

Это система госзакупок, прежде всего. Например, чтобы государству нанять проектировщика, надо провести госзакупку. Чтобы понять, на какие деньги нанять проектировщика по этой госзакупке, надо составить и проверить хотя бы смету на проектные и изыскательские работы, последнее – задача государственных экспертов.

Дальше родился некий проект на некую сумму, чтобы открыть финансирование, то есть провести следующий конкурс – на подбор подрядной организации, чтобы сказать, что проект эффективен. Он не только соответствует законодательству о техническом регулировании, но он еще и экономически обоснован. Опять же у государства есть институт оценки в виде госэкспертизы.

После этого на рынок выходит подрядчик и строит для государственных нужд некий объект. В процессе строительства он постоянно что-то меняет – потому что жизнь меняется, материалы меняются, стоимости меняются, условия получения кредитов тоже меняются. И поэтому неодно-

кратно в ходе строительства приходит на экспертизу – для того, чтобы обозначить что измененные решения в проекте соответствуют техническим регламентам, и второе: получить одобрение на перераспределение денежной массы или на добавление этой денежной массы по 44-му ФЗ.



Нужно возродить институт независимого государственного заказчика – он у нас в прошлые годы был уничтожен, и этого независимого института сегодня очень не хватает.

Государственный институт экспертизы важен, прежде всего, как институт независимой оценки. Экспертиза – один из элементов контроля над эффективным планированием и расходованием бюджетных средств.

Если государство стремится создать более совершенный строительный рынок – аналогичный развитым строительным рынкам американским, европейским или азиатским, нужно начинать с совершенствования системы госзакупок. В развитых государствах работают биржи строительных услуг, на этих биржах государство является таким же участником торгов, как и крупные компании, строительные или банковские.

Есть единые правила игры для всех. Государство имеет свою нормативную базу, но играет по общим правилам.

Смета – на сегодняшний день документ, разработанный по правилам государства, он во многом отстал от рынка, цены там – расчетные. В Америке существуют центры оценки для нужд госзакупок, эти американские центры оценки ведут статистику стоимости материалов, работ, услуг чуть ли не с XIX–начала XX века.

Зачем нужна эта статистика? Для независимой оценки. То есть рынок говорит тебе, что такая-то работа в стройке стоит, грубо говоря, 10 рублей, а должна быть независимая оценка, чтобы понимать, насколько эти 10 рублей адекватны, не формируется ли на рынке олигополистическая цена, намного превышающая себестоимость и позволяющая зарабатывать сверхприбыль?

У нас все задом наперед. Государство говорит: «Нас не интересует, что на рынке это стоит 10 рублей, у нас по сметной документации – 8, и ни копейкой больше». И если ты не согласен работать за эти 8, разговор окончен.

Недавно на совещании, которое Владимир Владимирович Путин проводил по космической отрасли, он ставил задачу в этом году достроить космодром Восточный. Прозвучала важная фраза: «И разберитесь там со стоимостью, почему туда не выходят нормальные подрядчики».

А не выходят они ровно потому, что нормативная документация у нас искусственная: трансформирована из нормативки советских времен. Рынок идет рядом – он идет своей дорогой.

Полезный биржевой механизм используется в США: после того, как проведены госзакупки в стройке, компания, которая заняла второе место, проверяет сметную документацию того, кто выиграл, и после того, как она признает, что документация соответствует реальности, что там не схитрили, торги считаются честными, и с победителем заключается контракт.

– Главное направление развития – совершенствование механизма закупок строительных работ?

– Да. Если мы хотим создать нормальный рынок строительных работ, нужно начинать именно с механизма закупок. 44-й закон, так же, как и 223-й, должен быть либо кардинально переработан в части стройки, либо нужен новый закон.

Стройка – это не товар, не работа, не услуга, это целый инвестиционный процесс. И сравнивать с покупкой туалетной бумаги, разовой сделкой, и применять одни и те же законы нельзя. Это разные вещи.

Строительная продукция – сложный инженерный объект, который не может быть создан только одной организацией. У нас нет уже, как в советские времена, крупных строительных трестов, которые от начала и до конца могли объект на земельном участке запроектировать, построить и ввести в эксплуатацию.



Еще одна проблема: на строительном рынке нет единого подхода к организации институтов этого рынка. Мы ввели саморегулирование с сегодня на завтра, когда рынок еще не был готов. В результате сегодня у нас саморегулируются проектировщики, изыскатели и подрядчики.

Но государственная экспертиза, строительный надзор сегодня оставлены за государством. В этом заложено фундаментальное противоречие.

– Вероятно, государство стремилось сохранить контроль над безопасностью строительства?

– Это невозможно сделать без более глубокого контроля над работой проектных и изыскательских организаций и подрядчиков.

Экспертные организации и стройнадзор смотрят по большей части бумаги – они не проверяют то, насколько качественно были сделаны, например, изыскания. А на них сплошь и рядом экономят. И вместо четырех скважин бурят одну – три бурят на бумаге, а то и представляют результаты изысканий с соседнего участка или документы еще советских времен.

Для того чтобы повысить уровень безопасности, нужно ввести аттестацию и аккредитацию не только экспертных организаций, но также проектных, строительных и изыскательских.

А также тех структур, кто выдает разрешения на строительство. Выдача разрешений на строительство, разрешений на ввод объекта – функция органов исполнительной власти. Этим занимаются подразделения муниципальных или региональных органов власти – никем не контролируемые. В Москве и Санкт-Петербурге это подразделения органов власти субъектов Федерации.

Нет никаких требований к тому, каким образованием должны обладать специалисты этих органов, каков должен быть

стаж работы, не установлены и не проверяются специальные компетенции сотрудников. Хотя это самые главные люди в строительстве.

Удивительно, что к экспертизам есть регуляторные требования, а для разрешительных органов таких требований не установлено. Нет требований ни к организационным формам, ни к людям, которые принимают решения, – ни к чему. При том, что эти органы фактически узаконивают оценку соответствия в строительстве.

При этом принято важное стратегическое решение: создается единая цифровая платформа. ФАУ «Главгосэкспертиза России» уже отчитывается о прохождении этого этапа развития. На федеральном и региональном уровнях уже функционирует цифровая платформа работы экспертов с заказчиками.

Создан программный продукт, который позволяет принимать документацию в электронном виде, через портал, в одном месте, и выдавать заключение тоже через портал. А в момент проведения экспертизы в электронном виде общаться проектировщику, заказчику и экспертизе в рамках этого программного продукта, привлекать экспертов из разных структурных подразделений.

Сегодня и ФАУ МО «Мособлгосэкспертиза», и наши коллеги из других субъектов Российской Федерации предоставляют услугу в электронном виде. Но цифровые системы субъектов не интегрированы между собой. Нет ни соответствующего законодательства, ни технологических систем. В законодательстве не прописаны ни юридические вопросы, ни финансовые.

Уверен, что будущее всех экспертиз – это единая цифровая платформа, на которую выйдут и изыскатели, и проектировщики с заказчиками, где обращается вся проектная документация страны.

– Вы упомянули о достижениях ФАУ МО «Мособлгосэкспертиза» во внедрении услуг в электронном виде. Наверняка это не единственное достижение за 30 лет существования учреждения...

– Безусловно. За три десятилетия деятельности Мособлгосэкспертиза внесла значительный вклад в развитие строительного комплекса и экономики Московской области.

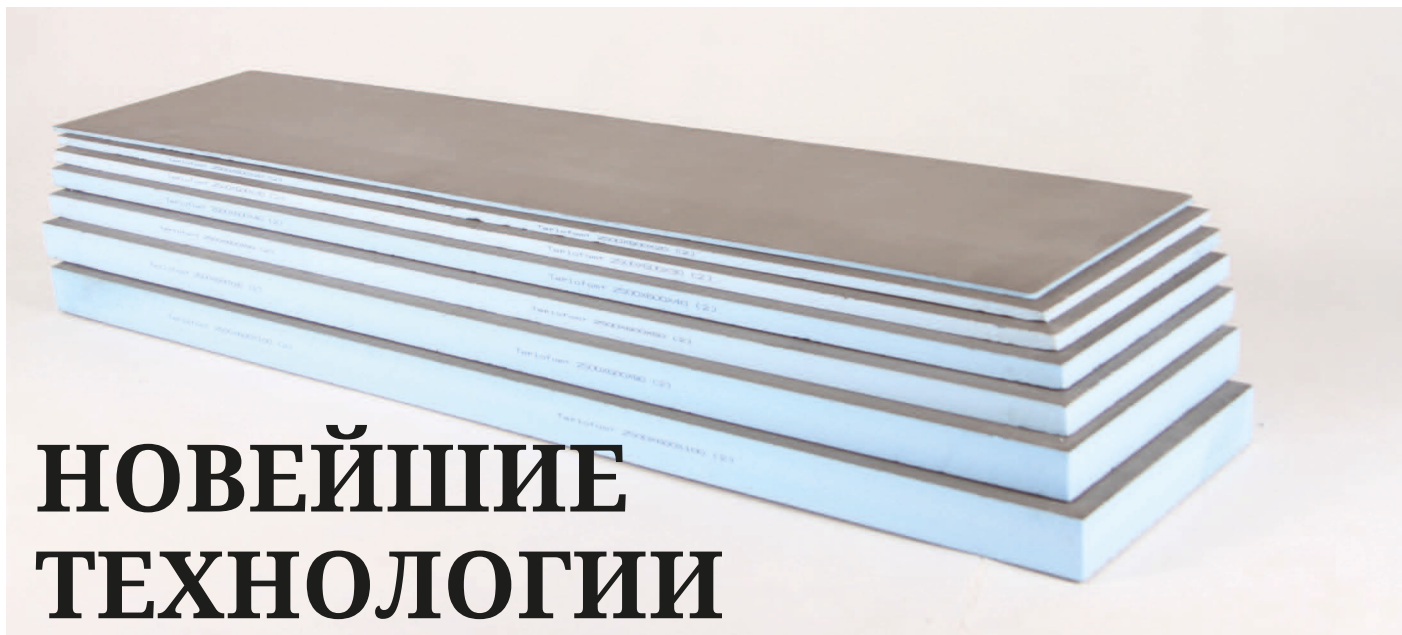
За этот период было рассмотрено более 45 тысяч проектов по объектам различного социального, культурного, спортивного и промышленного назначения на общую заявленную стоимость почти 16,5 трлн рублей в текущем уровне цен. Выданы экспертные заключения по 7,2 тыс. объектов, финансирование которых осуществляется из областного, муниципальных и федерального бюджетов с заявленной общей стоимостью около 1,7 трлн рублей. В результате корректировки проектов по замечаниям и предложениям экспертизы экономия бюджетных средств составила почти 162,8 млрд рублей.

ФАУ МО «Мособлгосэкспертиза» постоянно находится в поиске современных надежных инновационных решений в строительной области и внедряет их в своей деятельности. В рамках реализации национальных проектов в 2019-2024 гг. учреждение проводит экспертизу проектно-сметной документации по следующим основным направлениям: «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда», «Экология», «Наука», «Цифровая экономика».

В учреждении работают 124 специалиста, занятые в проведении государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, в том числе 69 экспертов аттестованы в Минстрое России на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и (или) экспертизы инженерных изысканий. Их отличают компетентность, высокая гражданская ответственность, богатый практический опыт – это прочная основа качественной подготовки проектно-сметной документации и результатов инженерных изысканий объектов строительства на территории Московской области, гарантия надежности, эксплуатационной и экологической безопасности возводимых предприятий, зданий и сооружений.

ФАУ МО «Мособлгосэкспертиза» – учредитель и активный участник Ассоциации экспертиз строительных проектов (АЭСП), созданной в августе 2012 года для объединения экспертного сообщества России. Общими усилиями мы добиваемся того, чтобы экспертная отрасль в нашей стране процветала.

Александр ПОЛЯНСКИЙ



НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ

В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительство здания – это сложный и дорогостоящий процесс: приобретение материалов, оплата монтажных работ и иные траты. Но современные технологии строительства создают возможности для менее затратного возведения тёплого, надёжного и красивого дома, не теряя в качествах проведённой работы. Способов строительства множество, среди них необходимо найти именно тот, который подойдёт для вас, так же как и рынок строительных материалов огромен, и главной задачей будет найти оптимальные по соотношению всех параметров материалы.

Современные технологии строительства предъявляют высокие требования к свойствам теплоизолирующих материалов. Зная об этом, компания ООО «ТД Современные материалы» разработала инновационные термopанели TEPLOFOM+ на основе экструдированного пенополистирола – лёгкого, долговечного утеплителя с низкой теплопроводностью. Он является одним из наиболее востребованных материалов благодаря следующим преимуществам: прочность, высокие показатели теплоизоляции, универсальность.

Именно универсальность делает данные панели незаменимыми при строительстве жилых домов, бань, саун, хаммамов. Панели TEPLOFOM+ предназначены для звукоизоляции, теплоизоляции, для бескаркасной технологии возведения перегородок, облицовки стен.

Это новая востребованная продукция, выполненная по высоким строительным технологиям, сможет помочь в решении многих задач при строительстве. TEPLOFOM+ имеет хорошие показатели прочности на разрыв и сжатие, благодаря чему с помощью этого материала проводится утепление пола в деревянном доме и других видах зданий. Это совершенно новый уровень строительного материала.

При создании этих панелей используются только отечественные компоненты, а качество соответствует всем международным стандартам и постоянно совершенствуется. При этом импортные аналоги не уступают в качестве, но их стоимость гораздо выше, что позволяет ООО «ТД Современные материалы» успешно конкурировать на российском рынке.

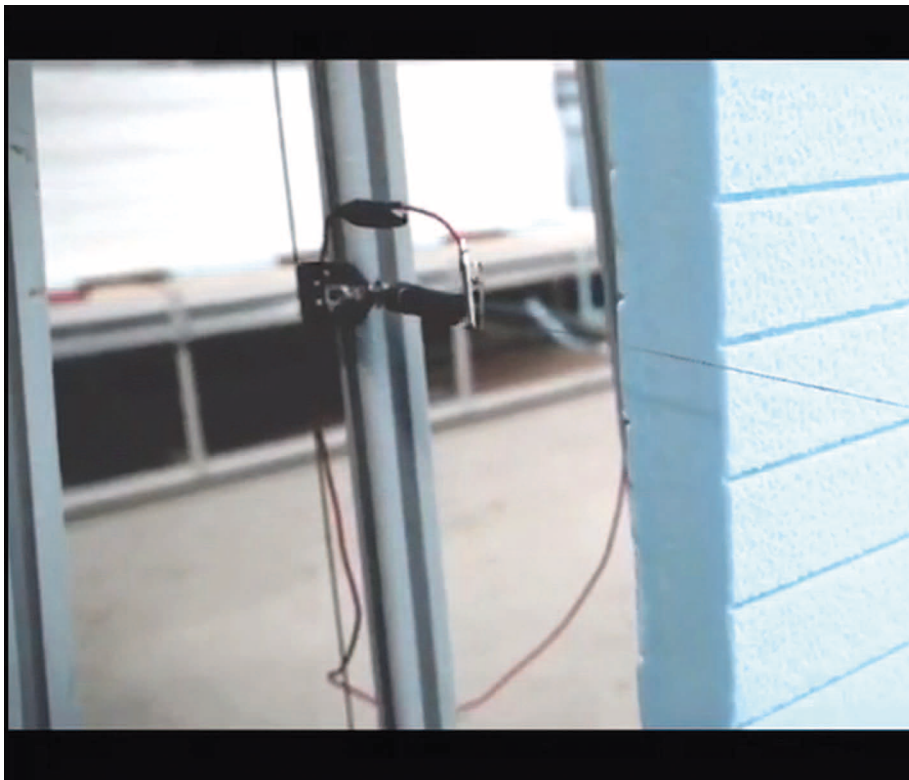
Конечно, в любом деле не бывает без исключений: единственный недостаток таких панелей – это «боязнь» ультрафиолетового света. Но преимуществ использования гораздо больше: возможность



работать с панелями без особых специальных навыков, срок использования до 50 лет, по группе горючести они относятся к категории Г1 (негорючие материалы), коэффициент теплопроводности у них довольно низкий (около 0.028), что позволяет использовать 100 мм панель для комфортного проживания в центральном регионе. Панели позволяют применять их без всяких мембран, без каркасов, работать в мокрых зонах, так как они не боятся влаги, при этом они очень лёгкие и в то же время прочные.

В последнее время строительный рынок очень изменился, покупатель хочет приобретать более простые, готовые для использования материалы, но при этом не переплачивая за них. Выбрать качественный материал, сэкономив при этом, стало возможным с панелями ТЕРЛОФОМ+. Строительство домов может быть недорогим и достаточно простым. Зная и применяя новейшие технологии, построить качественное жилище на сегодняшний день не составит особого труда.

Уберегите свой кошелек от чрезмерных трат и сохраните своё время!



ПРОДАТЬ СЕБЯ: КАК ЗАСТРОЙЩИКАМ БЫСТРЕЕ НАЙТИ СВОЕГО КЛИЕНТА



Уже с начала года в Москве ввели 2,2 млн кв. метров жилья, буквально в каждом районе одновременно строится несколько жилых комплексов. В этих условиях поиск своего покупателя становится всё более сложной задачей. Вместо того чтобы стрелять из пушки по воробьям, есть смысл сосредоточиться на тех людях, которым ваше предложение уже интересно. Как их найти среди 20 миллионов человек, которые живут в Москве и области? Используйте современные технологии.

ЗНАНИЕ – СИЛА

Сегодня залог успешных продвижений и продаж – понимание клиента. Современный мир стал настолько сложным и многофакторным, что анализировать аудиторию эмпирически уже неэффективно, – в этот момент в игру вступает аналитика больших данных – Big Data.

С использованием абсолютно легальных методов и обезличенного анализа компании с высокой точностью предсказывают поведение и интересы групп клиентов, назревающую потребность в тех или иных продуктах и услугах, наиболее удачные места для размещения рекламы и многое другое. Большим преимуществом с этой точки зрения обладают операторы, которые объединяют огромные абонентские базы с экспертизой в области ИТ. Один из лидеров на рынке Big Data – МТС. Компания создала свой отдел по большим данным три года назад, начала с решения собственных вопросов и перешла на решение задач клиентов. Например, оператор прогнозирует, когда клиент захочет сменить телефон и какие модели будут ему наиболее интересны. Ровно такой же подход работает и в строительной сфере.



«Мы много работаем с застройщиками. Недвижимость – сложный для продажи продукт: достаточно узкая целевая аудитория, много вводных, которые оказывают влияние на принятие решения. Неудивительно, что именно в этой сфере наша аналитика настолько востребована», – отметил директор по работе с бизнес-рынком МТС в Московском регионе Сергей Козерод.

«ГОРЯЧИЕ» КЛИЕНТЫ ВМЕСТО ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ

Есть несколько вариантов работы с данными. Это может быть аналитика для отдела маркетинга, которая позволяет нарисовать подробный портрет клиента, либо непосредственно лидогенерация.

Застройщик может заказать у оператора обезличенную модель абонента, который подходит ему по определённым критериям: например, живёт или работает в Юго-Восточном округе или пользуется дорогим тарифным планом. Оператор делает соответствующую модели выборку и, убедившись в наличии согласия на получение рекламно-информационных материалов, обзвонит получившуюся группу. Заинтересовавшихся абонентов, которые захотели пообщаться с застройщиком, с их согласия переводят на колл-центр.

Также клиентов можно находить по косвенным признакам – искать тех, кто уже смотрел ЖК в том же районе и сегменте, тех, кто интересуется ипотекой или с определённой регулярностью заходит на сайт поиска квартир. «У нас есть кейсы, когда половина из переданных заказчику клиентов прошла дальше по воронке продаж – обычно это число составляет всего 3-5%», – отметил Сергей Козерод.

МАСКА, Я ТЕБЯ ЗНАЮ

В дополнение к лидогенерации многие заказывают ещё создание портрета клиента.

«В digital-маркетинге мы видим устойчивый тренд на применение компаниями сквозной аналитики своей воронки продаж и углубленное изучение целевой аудитории, – отмечает Сергей. – Это позволяет не толькократно увеличить эффективность рекламы, но и в долгосрочной перспективе более гибко выстраивать стратегию компании, выигрывать по сравнению с конкурентами за счёт более точного попадания в потребности аудитории, осваивать новые ниши».

Как правило, у застройщика есть понимание ключевых характеристик клиента: пол, возраст, уровень дохода. Могут быть

и косвенные показатели: сколько раз он отправляется в отпуск за границу, на каком автомобиле ездит, каким телефоном пользуется и многое другое. На их основе алгоритм анализирует тренды в поведении выбранных групп: какие рестораны пользуются у них наибольшим спросом, где в основном живут и работают потенциальные покупатели, какого плана приложения они используют чаще, какие сферы им интересны. Краткосрочно это позволяет повысить эффективность рекламы, а в долгосрочной перспективе помогает более эффективно планировать новые проекты – ведь вы уже знаете, где работают ваши клиенты, где проводят выходные и что для них особенно важно – парк в пешей доступности или возможность встать на работу на час позже.

Если писать портрет аудитории кажется излишним, можно ограничиться геоаналитикой: на выходе вы получите «тепловую карту» с ежедневными миграциями выбранной аудитории и сможете определить, размещать ли рекламу, например, на Киевском шоссе или на Ярославском. «Геоаналитика – одна из самых универсальных и востребованных услуг. Мы видим, что порядка 75% рекламы сейчас запускается с учетом геотаргетинга», – рассказал Сергей.





зывают негативное влияние на нашу природу. Однако с этими явлениями можно и нужно бороться! Об этом мы побеседовали с первым заместителем министра экологии и природопользования Московской области Владиславом Холодковым.

– Владислав Владимирович, как бы вы охарактеризовали состояние экологии в Московской области?

– Московская область является одним из крупнейших по численности населения регионов России. На ее территории площадью 44 329 кв. км проживает 7 423,5 тыс. человек. Плотность населения 167 чел./кв. км.

Состояние окружающей среды – одна из наиболее острых социально-экономических проблем, прямо или косвенно затрагивающих интересы каждого человека, тем более в таком урбанизированном регионе, где на экологию своё мощное влияние оказывает крупнейший город России Москва.

Невозможно отделить население Москвы от области в его влиянии на загрязнение окружающей среды, в потреблении природных ресурсов, так как более миллиона жителей Подмосковья работает в Москве, почти 5 миллионов москвичей ежегодно выезжает в Подмосковье в весенне-летний период.

Общая численность населения Московского региона превышает 20 млн. человек, большая часть из которых проживает в центральной части агломерации – Москве и городах-спутниках – Химки, Долгопрудный, Мытищи, Пушкино, Королёв, Люберцы, Балашиха, Железнодорожный, Реутов, Дзержинский, Лыткарино, Видное, Щербинка, Подольск, Климовск, Одинцово, Красногорск. На 4% площади региона живут и работают 75% его жителей. Такая рекордная концентрация населения, промышленного потенциала, транспортных узлов и магистралей и уровень технологических систем жизнеобеспечения – главная причина складывающейся экологической ситуации.

Пожалуй, в Российской Федерации нет другого региона, несущего на себе столь огромную антропогенную нагрузку, как Московская область. Главная задача – сохранить баланс между социально-экономическим развитием и качеством окружающей среды.

Недавно был опубликован рейтинг общественной организации «Зелёный патруль», мы в нём оказались на 76-м месте из 85-ти. Данный рейтинг составляется по количеству негативных публикаций о состоянии экологии в прессе, что, скорее, демонстрирует актуальность темы для населения, нежели качество воздуха или воды.

Есть международные рейтинги. При их составлении, как правило, используются сложные математические модели устой-

ЭКОЛОГИЯ ПОДМОСКОВЬЯ: ОТ ПРОШЛОГО – К БУДУЩЕМУ

Подмосковье – регион особый, сочетающий близость к основным транспортным узлам с мощным научно-промышленным комплексом. Здесь расположены тысячи крупных промышленных предприятий, многие из которых ориентированы на удовлетворение нужд столичного мегаполиса; работает более двухсот академических и отраслевых институтов, кузниц инновационных технологий. Всё это гарантирует экономическое благополучие населению.

А вот экологическое – под вопросом. А ведь в благополучии экологии Подмосковья заинтересованы не только 20 миллионов его жителей, но и почти столько же москвичей. Ведь воздух, к счастью для жителей столицы, не знает административных границ! Да и отдыхать многие москвичи предпочитают вдали от шума родного мегаполиса, в чём легко убедиться, взглянув в пятницу вечером на любое

столичное шоссе, ведущее в сторону области...

А, между тем, и в Подмосковье есть непростые в экологическом отношении районы. Выброс в атмосферу вредных веществ, сброс в водоёмы плохо очищенных сточных вод, захоронения опасных отходов, внесение в почву пестицидов, нарушения экологических норм при строительстве и многие другие факторы ока-

чивого развития регионов и национальных экономик, индекс человеческого развития. Они дают ещё один срез действительности.

На мой взгляд, важно то, удовлетворяет ли качество воздуха, воды, количество и доступность зелёных насаждений действующим требованиям и нормативам, не превышаются ли предельно допустимые концентрации вредных веществ. На территории Подмосковья с этим в целом всё благополучно.

– Какими проектами сейчас занимаетесь? Задачи по решению каких проблем стоят перед министерством?

– Приоритетные направления деятельности Министерства экологии были обозначены губернатором Московской области Андреем Воробьевым. Это три основные задачи. Развитие рекреационных зелёных зон, чтобы людям было, где спокойно и комфортно отдохнуть. Вторая задача – вода: благоустройство водоёмов и снижение сброса неочищенных сточных вод. Третья – ликвидация накопленного экологического ущерба. В Московской области по поручению губернатора уже закрыты 24 полигона ТКО, и все они попали в Национальный проект «Чистая страна». Этот проект обеспечивает финансирование мероприятий по рекультивации полигонов. Важно, чтобы они перестали оказывать негативное воздействие и стали полноценной частью ландшафта. В прошлом году мы закончили рекультивацию трёх полигонов – в Кашире, Быково и Электростали. В этом году заканчивается рекультивация двух полигонов – «Кучино» и «Дубна Левобережная». Работы начались еще на 5 полигонах.

– Рекультивация мусорного полигона – это, наверное, очень дорого?

– Стоимость работ по рекультивации зависит от многих факторов и определяется проектом рекультивации. При разработке проектов мы используем НДТ (наилучшие доступные технологии) и европейский опыт.

– По каким направлениям идёт борьба за чистоту воды?

– Около 30% загрязнённых стоков в Подмосковье поступает из коммунального хозяйства: водоканалов, систем водоотведения, плюс неорганизованный сток с застроенных территорий.

Вторую по объёму проблему создают сельхозпредприятия, стоки с полей, удобряемых химическими веществами.

И лишь на третьем месте промышленные предприятия. Это самая регулируемая часть, потому что там понятно, чьи сбросы, и легко установить контроль, чтобы понять, соблюдает ли предприятие нормативы.

Когда речь идёт о коммунальных или сельхозпредприятиях, всё намного сложнее.

Коммунальные предприятия, по сути, не являются загрязнителями, а, напротив, принимают на себя стоки и очищают их по мере сил. И главная задача для снижения негативной нагрузки на экологию – это строительство очистных сооружений. У нас по области запланировано возведение 39 крупных очистных сооружений, из них 16 запущены в этом году. Они входят в Национальный проект «Чистая Волга», и их строительство также софинансируется из федерального бюджета. Из 16 строящихся часть будет завершена в этом году, часть в 2020-м. Это позволит существенно снизить объёмы сброса загрязнённых сточных вод в наши реки. А рек в Подмо-



сковье, кстати, больше 150, их общая протяжённость почти 30 тысяч км. Всего же в области около 4 тысяч водных объектов.

– А как предполагается взять под контроль аграрные предприятия?

– Запланирована серьёзная контрольно-ревизионная работа. Мы проведём рейды по берегам рек, посмотрим, какие хозяйства там располагаются и какие из них не соблюдают правила. Пройдёт работа по установлению и корректировке точных границ зон санитарной охраны источников питьевого водоснабжения, прибрежных водоохраных полос. Они будут поставлены на кадастровый учёт, что позволит выявить нарушителей и привести их деятельность в соответствие с нормативом.

– А эффективный контрольный аппарат для этого у министерства имеется? А добровольные помощники?

– У нас в штате 40 инспекторов, проводящих плановую работу: в прошлом году они осуществили более 2,5 тысячи проверок. В 1,5 тысячи случаев были обнаружены нарушения и применены санкции. За год наложено штрафов на сумму более 100 млн рублей. Мы тесно сотрудничаем с общественными организациями: ВООП, природоохранная дружина МГУ, ОНФ и др.

Существует такое понятие, как «общественные инспекторы». Недавно Министерством природных ресурсов был выпущен документ, определивший их статус, и мы рассчитываем, что их число возрастет многократно. Министерство планирует

проводить их обучение, чтобы они эффективнее нам помогали. Это волонтерская добровольческая деятельность, она не предполагает оплаты; ею занимаются люди с активной жизненной позицией.

– Подобные волонтерские движения способны переломить отношение рядовых граждан к проблемам экологии?

– Есть выражение: «Чисто не там, где убирают, а там, где не сорят!» Ключевая задача не только ликвидировать мусорные завалы, доставшиеся нам в наследство, но и поменять культуру отношения людей к потреблению и отходам. Постепенно внушить, что мы сами отвечаем за среду, в которой живём.

– Министерство как-то участвует в экологическом образовании?

– Экологическое просвещение – один из приоритетов деятельности министерства. Мы работаем с разными аудиториями. Для детей была создана серия экологических сказок «Хранимиры», а для профессионалов и активистов – ярмарка экологических проектов. Есть и более активные занятия «на природе» – это участие в общественных акциях по очистке рек «Береговой десант» и «Чистые берега». На субботниках для участников проводят мастер-классы по разделению мусора отходов и экскурсии по особо охраняемым природным территориям. Кроме того, природоохранный фонд «Верховье», стратегический партнёр министерства, также уделяет особое внимание экологическому воспитанию молодёжи. С 2002 года фонд координирует деятельность отделений молодёжных экологических дружин, созданных в школах различных районов Московской области. Специалисты ПФ «Верховье» проводят для ребят лекции о природоохранных проблемах региона и путях их решения, устраивают экскурсии на ООПТ и другие ценные природные комплексы, организуют разнообразные практические природоохранные мероприятия.

Кроме того, в этом году под эгидой Минэкологии впервые пройдёт экологический фестиваль Московской области, где и дети, и взрослые найдут себе занятие по душе.

Беседовал Вадим Винокуров

ИЗ СВАЛКИ – В ЗОНУ ОТДЫХА

В июне 2017 года в ходе прямой линии с Президентом России Владимиром Путиным вся страна узнала о балашихинском полигоне твердых бытовых отходов «Кучино», омерзительный запах с которого делал невыносимой жизнь сотен тысяч людей. Вслед за этим последовало закрытие полигона и решение о его рекультивации. Сложную задачу по приведению свалки «Кучино» в порядок Правительство России доверило австрийской компании «ЭКОКОМ», имеющей 30-летний опыт рекультивации полигонов ТБО по всей Европе и успешный опыт работы в России. Стоимость контракта, заключенного между «ЭКОКОМом» и правительством Московской области, составила 4 миллиарда рублей.



Осенью 2017 года компания «ЭКОКОМ» приступила к масштабным работам на кучинском полигоне, и уже к 12 декабря текущего года они должны быть завершены.

Когда подъезжаешь к рекультивируемому полигону «Кучино», даже не верится, что это он вызвал такую волну народного гнева. Вокруг – тишина, покой, совершенно нет чаек и ворон, которыми обычно кишат подобные места, и, можно сказать, почти нет запаха. Того самого, который доводил людей до отчаяния. Напоминая сельскую идиллию с коровами и овечками, по горам отходов неторопливо и деловито ползет спецтехника – бульдозеры, самосвалы с грунтом, катки. После отсыпки грунта рабочие укладывают

на него изоляцию, которая не дает газу, выделяемому при разложении мусора, уходить в атмосферу, а влаге – попадать внутрь. Только когда взбираешься наверх, туда, где тело полигона еще не накрыто, начинаешь ощущать запах свалки. В местах, где идет монтаж системы сбора свалочного газа, смрад становится настолько неприятным, что дыхание перехватывает и возникает чувство паники – видимо, именно это амбре чувствовали окрестные жители. Остается только посочувствовать людям, которые были вынуждены мириться с ним долгие годы.

«В самом начале, когда мы только приступили к работам, запах был нестерпимым, – подтверждает генеральный директор «ЭКОКОМа» Оливер Кайзер. – Но сейчас ситуация значительно изменилась и с каждым днем постепенно улучшается».

Мой собеседник продолжает рассуждать о трудностях и перспективах рекультивации полигонов твердых бытовых отходов в России на примере «Кучино» и других объектов, которыми «ЭКОКОМ» занимается сейчас.

ЗАПАХ СВАЛКИ – ЭТО ЭКСТРЕННАЯ СИТУАЦИЯ

«Отбор свалочного газа и фильтрата – исторически наше основное направление деятельности, потому что всегда и на любом полигоне эти два продукта разложения мусора являются основным источником проблем, – ведет рассказ г-н Кайзер. – Фильтрат – это пропитанные микроэлементами сточные воды из тела полигона. Они очень токсичны, из-за них погибает лес, отравляются реки и

грунтовые воды. Свалочный газ содержит в основном метан и углекислый газ, которые не пахнут, а также имеет примеси сероводорода, меркаптанов и других вредных веществ, доставляющие неудобства при дыхании. Если свалочный газ не собирать и не обезвреживать, то он из свалки уходит в атмосферу и отравляет воздух вокруг, является причиной неприятного запаха. Над свалкой невозможно, даже в теории, построить крышу, чтобы блокировать выход газа, ибо это очень дорого, ведь площадь большинства российских полигонов в среднем занимает больше 5 га. Значит, газ и жидкий фильтрат нужно собрать и обезвредить химическим или механическим способом. Чтобы ни фильтрат, ни газ беспрепятственно не уходили в почву и воздух, необходимо использовать изолирующие материалы – геопленки, маты, геомембрану, а также дренажные системы и систему дегазации. В Европе мы специализируемся именно на экологически безопасных технологиях рекультивации и эксплуатации полигонов ТБО и в России тоже сделали себе имя за счет таких услуг.

Ситуация с полигонами ТКО в России уже давно является проблемной, и она возникла не вчера. Сегодня любой проект по свалочному газу в России – это устранение уже имеющих место экстренных ситуаций. Нигде в России нет такого, чтобы мы или другие профессионалы пришли загодя и успели вовремя спроектировать и построить скважины на объектах. Заказчики оттягивают время до последнего, пока положение не станет критическим. И вот в один прекрасный

день в прилегающих населенных пунктах появляется запах, дальше жители начинают возмущаться, и когда становится совсем невмоготу, тогда зовут нас. Чтобы мы пришли и моментально все исправили, а ведь для этого нужна тяжелая многомесячная работа.

Сейчас в России началась полноценная борьба с этой долго тянущейся проблемой плачевного состояния свалок. Чиновники понимают, как надо действовать. Стартовала масштабная реформа всей сферы обращения с отходами. Но пока львиная доля отрасли все еще работает по старинке и почти не вкладывает в инженерные решения по дегазации, сбору фильтрата и в формирование скосов, в пересыпку и создание защитных экранов. Мы вновь и вновь говорим, что важно не тянуть до последнего, пока положение станет критическим! Нельзя бездействовать! Но, по уму, надо работать тогда, когда ситуация позволяет делать это без аврала. Наша компания готова поделиться опытом и поставлять оборудование и воплощать комплексные безопасные решения для экологически безопасного функционирования и рекультивации российских полигонов».

■ НЕ ТОЛЬКО «КУЧИНО»

Помимо полигона «Кучино», компания «ЭКОКОМ» занимается рекультивацией и инженерными решениями для других полигонов ТБО Подмосковья («Алексинский карьер» в Клину, «Хметьево» в Солнечногорском районе, «Икша» в Дмитровском районе, «Лесная» и «Сьяново» в Серпухове), утилизацией фильтрата на «Ядрово» под Волоколамском. Раньше фирма вела работы на Тимоховском полигоне Ногинского района – отвечала за дегазацию и очистные сооружения. Сейчас «ЭКОКОМ» развивает деятельность в регионах: в частности, уже ведутся работы на полигоне «Пасынково» под Вологдой. Высокотехнологичное оборудование «ЭКОКОМа» установлено на полигоне «Малинки» в Новой Москве.

МУСОР ЖИВЕТ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ

«Может, это прозвучит не совсем красиво, но российские полигоны – бомбы замедленного действия, – говорит г-н Кайзер. – Они представляют собой захоронения не инертных, а биогенных отходов, которые живут своей жизнью долгие годы. В общей куче они начинают разлагаться. Продукты разложения накапливаются, сверху на них наваливаются и прикатывают новые слои, пока в один прекрасный момент газ не начинают выходить наружу. От дополнительного дав-

ления становится еще хуже, газ начинает выходить на поверхность в значительно большем объеме, и его начинают ощущать по всей округе, порой на значительном расстоянии. Необходимо делать скважины и строить систему дегазации, чтобы этого избежать или чтобы устранить. Но мы ведь не можем пробурить эти скважины за один день! Для развертывания и настройки нашей системы требуется от двух месяцев до полугода. А потом мы должны откачать и сжечь на высокотемпературном факеле все те газовые месторождения, что уже накопились в мусорной горе. Это занимает от полугода до года. Значит, с наступления критического момента до времени, когда мы достигнем равновесия в фильтрации газа, проходит где-то полтора года.

На полигоне «Кучино» мы сначала сделали экстренную дегазацию, пробурив в чрезвычайно сложных условиях 55 скважин и установив два факела. Это позволило облегчить ситуацию. Сейчас на закрытом полигоне «Кучино» в соответствии с проектом построены и подключены к системе все запланированные 112 постоянных скважин, которые позволяют полностью собирать газ со всего тела полигона. Это почти два года непрерывного труда и постоянных улучшений. По мере того как мы строим, вводим все новые скважины и элементы системы, запах уходит. Положение серьезно улучшается с каждым днем, но тем, кто живет рядом с полигоном, приходится терпеть и ждать полной победы над запахом. Заказчики и жители понимают, что такая система не строится за один день и невозможно полностью устранить запах за короткий период, как того нам всем хочется. Это упорный труд. Но окончание рекультивации уже близко».

Все сказанное генеральным директором «ЭКОКОМа» хорошо видно на примере полигона «Кучино»: до начала работ жалобы шли большим потоком, однако сейчас, когда дышать стало легче, а в большинстве микрорайонов запах уже не ощущается вовсе, их количество значительно уменьшилось.

«Население активно жаловалось. Люди боялись, что Кучинский полигон закроют и бросят, что никакой рекультивации не будет. Не верили, что проект доведут до конца, что вонь когда-либо прекратится, – объясняет Оливер Кайзер. – Сейчас люди видят, что на полигоне есть современное оборудование, построены очистные сооружения, работы ведутся круглосуточно, и все успокоилось. В настоящий момент мы завершаем монтаж системы сбора газа, используемая сейчас экстренная система дегазации переключается на постоянную. Пока идут земляные и пусконаладочные работы, дегазация работает не во всех секторах. Там иногда появляется запах. Он не такой сильный, как раньше,

но, тем не менее, есть. На данный момент все земляные работы по выполаживанию полигона окончены, половина откосов уже укрыта изолирующим слоем, так что полноценная победа над запахом здесь произойдет до конца года».

Изначально полигон «Кучино» представлял собой бесформенную кучу мусора, которой на основе специально разработанного проекта начали придавать определенную форму. Раньше на «Кучино» были крутые откосы-обрывы под углом в 60–70 градусов. Теперь полигон окольцовывают пять бERM-террас, по которым могут проехать грузовики, а склоны стали пологими – всего 22 градуса. Для этого свыше миллиона тонн свалочного грунта было перевезено с боков на крышу полигона. Таким образом, были устранены риск оползней и неконтролируемый выход свалочного газа с боков свалки. После того, как откос готов, специалисты приступают к бурению на нем скважин, созданию газопроводов и первичному черчению, которое представляет собой отсыпку открытых участков грунтом толщиной в 40 см, а также накрывание откоса геосеткой и геотекстилем. Размер геозащиты составит порядка 43 га. А длина массивных противооползневых стен – глабионов – будет около 2,4 км! Когда все тело полигона будет накрыто, процессы разложения отходов внутри пойдут упорядоченно, и с помощью 112 скважин излишки газа будут уходить не в атмосферу, а на утилизацию. От скважины к мощным газосборным станциям протянуты трубопроводы, которые будут доставлять свалочный газ к электрогенераторам для получения электроэнергии. Излишки газа будут сжигаться на высокотемпературном факеле. Свалочный газ перед сжиганием будет проходить предварительную очистку от вредных примесей на скруббере и угольных фильтрах.

Одновременно «ЭКОКОМ» делает мощную систему лучевых дренажей для отбора свалочного фильтрата, который по трубопроводам будет поступать в огромный резервуар и дальше направляться на специализированные очистные сооружения. Там фильтрат будет очищаться до уровня чистой технической воды, которую в дальнейшем можно использовать для полива газонов и прочих технических нужд. Также будут собираться ливневые стоки от атмосферных осадков, для которых построены отдельные очистные сооружения. Летом этого года компания «ЭКОКОМ» практически завершила строительство и монтаж очистных сооружений и системы сбора свалочного газа на полигоне «Кучино», а также частично закрыла тело полигона изолирующей пленкой. Финальный этап приведения бывшей свалки в порядок – установка защитного экрана над полигоном, завоз почвогрунта и высев травы – завершится до конца октября, отдельные работы – до середины декабря.

РЕКУЛЬТИВАЦИЯ ПОД КЛЮЧ

Компании приходится решать разноплановые производственные и юридические задачи, которые затрагивают как строительство, так и нормативно-правовые лакуны в отношении статуса российских полигонов и применяемых инженерных технологий. Оливер Кайзер объясняет, с чем это связано:

– Когда мы только начали осуществлять проекты в России, исполнителями подобных работ были большие строительные компании. Под них заточена нормативная база. Но они не очень понимали специфику объектов мусорной отрасли, с которыми мы работаем. Их видение расходится с нашим, и, следовательно, они себе по-другому представляли, как реализация проекта должна проходить. Наш обширный опыт работы в Европе подсказывал, что так нельзя. Ведь если вы неправильно подходите к строительству или рекультивации полигона, в итоге вы не можете правильно установить системы дегазации и очистные сооружения. Сначала нужно грамотно спроектировать и сформировать тело полигона, и уже потом встраивать в него системы очистки. С «Кучино» мы предложили не повторять предыдущих ошибок и сделать все по уму. К счастью, эта инициатива получила поддержку администрации губернатора Андрея Воробьева и Министерства экологии и природопользования Московской области, и нам предложили вести рекультивацию полигона «Кучино» в статусе генподрядчика, под ключ. Мы были очень благодарны, и до сих пор я очень рад, что мы можем контролировать весь процесс от начала до конца.

– Г-н Кайзер, есть ли специфика у проектов по рекультивации полигонов вообще и конкретно в России?



– Разумеется. Любая стройка всегда имеет элемент неожиданности, ведь невозможно предусмотреть все и изначально знать исчерпывающую информацию об объекте. А российская нормативная база по проектированию и эксплуатации подобных объектов оставляет желать лучшего, не учитывает ряд существенных факторов. Приходится вносить коррективы в ходе работ, искать и внедрять наиболее оптимальные решения для полного устранения негативного воздействия свалки.

– А что с остальными объектами, которые вы рекультивируете, с действующими полигонами? Они ведь еще используются?

– Да, и на них мы – субподрядчик. Это на самом деле принципиально разные ситуации – когда ты рекультивируешь закрытый полигон за бюджетные деньги и когда устанавливаешь системы дегазации и сбора фильтрата на еще действующем, причём за деньги эксплуатирующей ор-

ганизации. Наше оборудование требует бережного и ответственного отношения, важно его не поломать и правильно эксплуатировать. Когда свалка закрыта, легче контролировать выход газа, так как мусор больше не поступает. Когда полигон эксплуатируется, давление внутри тела полигона меняется, и новое накопление отходов может вызвать новые запахи. Однако у нас есть успешный опыт работы с крупнейшими полигонами, позволяющий за короткое время создавать надежные и практичные инженерные решения, радикально снижающие нагрузку на окружающую среду.

КАДРОВЫЙ ВОПРОС

Большое внимание компания уделяет работе с кадрами. Специалистов соответствующего профиля и уровня подготовки в России нет, поэтому приходится их обучать практически с нуля.

«К сожалению, сложилась такая ситуация, что с подготовкой персонала в России есть определенные трудности, – делится г-н Кайзер. – Инженеров-технологов конкретно по нашему направлению деятельности – газоочистке и водоочистке – здесь не выпускают. В учебниках, по которым их учат, в лучшем случае одна глава коротко объясняет, что мы делаем. Хорошо, если на занятиях этой теме посвящена одна-две лекции. Но, по сути, это должен быть полноценный курс – вероятно, даже не на один-два семестра, а на четыре. Тема очень востребованная, и если российские университеты начнут решать эту задачу, то через несколько лет появятся уже дипломированные специалисты. Мы активно берем молодежь на практику и на работу. Молодых специалистов после вузов приходится самим обучать практически всему. Руководители проектов объясняют, что к чему, и поручают им задания, а потом поправляют. Как вы понимаете, это усложняет нам работу – новые сотруд-



ники не могут сразу начать полноценно выполнять свои обязанности, так как они не подготовлены должным образом, и мы тратим силы на заполнение пробелов в их образовании, тем самым отвлекаясь от других важных дел. Позже мы отправляем их на стажировки в Австрию и Германию. Но в результате у нас есть великолепные специалисты с уникальными компетенциями».

– Раньше вы много лет работали над тем, чтобы Россия полноправно участвовала в мероприятиях по выполнению Киотского протокола. Это помогло бы улучшить ситуацию в мусорной отрасли?

– Конечно, помогло бы. В России тяжелая ситуация со свалками тянется много лет, и сейчас ее довели до того, что приходится работать в экстренном режиме. В рамках выполнения Киотского протокола 1997 года можно было грамотно организовать инвестиции в экологическую безопасность и рекультивацию ключевых российских полигонов. В Киотском протоколе речь шла о том, что в период с 2008 по 2012 год общий объем выбросов в атмосферу двуокиси углерода, метана и других промышленных газов должен быть сокращен на 5,2% по сравнению с уровнем 1990 года. Пятнадцать лет назад мы были готовы за деньги Австрии провести мероприятия по дегазации полигонов в России, с тем чтобы получить у россиян экологические сертификаты (раньше их называли квотами) на сокращение выбросов. Но в то время к этой идее в РФ отнеслись очень недоверчиво, это была совершенно новая идея, у чиновников отсутствовал опыт работы с такими проектами. Хотя, в принципе, многие нам сочувствовали и готовы были поддержать. Но на тот момент здесь в ходу была та же

эта система не очень эффективна, она не позволяет направлять деньги на развитие. И изменили ее. В итоге система стала более гибкой, сертификаты стало можно покупать.

В России это осознание идет с опозданием, плюс огромную роль играет большая политика. И сейчас за деньги своих налогоплательщиков страна оплачивает рекультивацию полигона «Кучино» и ряда других старых полигонов. Нынешнее повышение тарифов на вывоз мусора, кстати, тоже с этим связано – оно помогает окупить затраты на оборудование для дегазации и очистки фильтрата и его монтаж. Создатели Киотского протокола прогнозировали ситуацию на много лет вперед, и выполнение всеми странами своих обязательств, тесная международная кооперация могли бы помочь предотвратить нынешний мусорный кризис.

ВОПРОС О «ТИМОХОВО»

– Г-н Кайзер, хорошо известная вам Тимоховская свалка мучает жителей Ногинского района (ныне Богородска) и близлежащей Электростали не один год. Как вы думаете, в ближайшее время удастся решить ее проблему?

– Тимоховский полигон – это объект, с которого мы в свое время начинали. Его генеральный директор Константин Сергеевич Манегин в свое время решил внедрить передовой опыт обезвреживания продуктов разложения твердых бытовых отходов и заключил с нами контракт на поставку очистных сооружений и системы сбора свалочного газа. Наша технология была для него легкоприменимой, что очень важно, когда у тебя не так много инженеров-экологов, а объект представляет собой именно свалку. Когда ее пре-

и им нужно оборудование, которое легко эксплуатируется и полностью автоматизировано. Это, кстати, общая проблема во всем мире. Наше оборудование как раз отвечает всем этим требованиям. Оно в высокой степени автоматизировано, удобно в использовании и долговечно, его легко ремонтировать. Первая очередь представляла собой систему сбора газа, вторая и третья – очистные сооружения. Поставили мы их в 2014 году.

Система сбора биогаза на «Тимохово», установленная «ЭКОКОМом», была рассчитана на сжигание тысячи кубометров газа в час. Эту систему нужно было расширить, так как полигон нуждается в системе сбора газа минимум на 7 тыс. кубов в час. Теперь же, имея за плечами серьезный опыт рекультивации «Кучино» и реального улучшения экологической ситуации на «Алексинском карьере» в Клину, мы, в «ЭКОКОМе», могли бы предложить комплексные решения по инженерным системам, модернизации и частичной рекультивации полигона «Тимохово». И это бы резко снизило негативное влияние Тимоховского полигона на окружающую среду.

ИЗ СВАЛКИ – В ЗОНУ ОТДЫХА

– Г-н Кайзер, и последний вопрос. В Европе уже нет свалок вроде тех, на которых вы сейчас проводите рекультивацию в России. Что представляют собой места, где они раньше были?

– Это в основном места для рекреации. Парки с деревьями, дорожками и лавочками, поля для гольфа. Строить капитальные сооружения там нельзя: из-за того, что в теле полигона еще кипит жизнь, возможны просадки, поэтому все конструкции легкие. Иногда можно видеть на бывших полигонах слегка покосившиеся фонари – знак того, что внутри бывшего полигона еще не закончились процессы разложения.

Этой осенью мы всю поверхность полигона «Кучино» засеяли газонной травой. Когда она взойдет весной, бывшая свалка примет совсем другой вид. Надеюсь, жителям понравится. В планах Московской области, озвученных губернатором Андреем Воробьевым, создать на месте «Кучино» красивый парк и санную трассу. С террас полигона открываются великолепные виды на Балашиху и всю Москву, так что каждому балашихинцу и активному жителю столицы захочется приехать сюда хотя бы раз, полюбоваться. А для жителей ближайших районов Балашихи и Москвы есть все предпосылки к созданию здесь отличного места для отдыха и для здорового образа жизни – рядом прекрасный лес, река, отличная транспортная доступность.



модель, что и раньше в Европе, – не поощрять делать что-то за счет интересных условий, а наказывать, если делаешь не то: запрещать, штрафовать, закрывать и так далее. В Европе раньше поняли, что

вращают в полигон, она становится уже инженерным объектом, и необходимо, чтобы там работали высококвалифицированные специалисты. Обычно соответствующих знаний инженерам не хватает,

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЕЛЕНИЯ – это тренд ближайшего будущего, который пока недооценён в России

Уже давно выделилась категория людей, которые бегут из городских агломераций в сельские дебри, поближе к природе и естеству. Проблемы экологии достигли планетарного масштаба, однако компаниям, занимающимся разработками в сфере экологического инжиниринга, по-прежнему сложно быть услышанными. Наверное, не хватает сильных маркетологов и инвестиций.



ООО «Инновационная компания «Экология и природа» работает над проектом экологических поселений более 15 лет. В чём его суть, спросите вы. Чтобы построить дом или коттеджный посёлок, строители подводят к постройке различные инженерные сети: электричество, воду, газ, коллекторы для стоков. Здесь же предполагается возведение полностью автономного жилья, которое, грубо говоря, обслуживает само себя посредством альтернативных источников энергии, переработкой органики, очищением водоёмов с помощью растений и живых существ. Европа уже увидела большое будущее подобных разработок, и аналогичные системы в ряде развитых стран уже начали строить.

ООО «ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ЭКОЛОГИЯ И ПРИРОДА»:

- РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БИОИНЖЕНЕРНЫХ ПРИРОДООХРАННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОД КЛЮЧ: ОТ НАУЧНОГО ОБОСНОВАНИЯ ДО РАЗРАБОТКИ ИНЖЕНЕРНОГО ПРОЕКТА И РЕАЛИЗАЦИИ БИОИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РЕАБИЛИТАЦИИ И ЗАЩИТЫ НАРУШЕННЫХ ПРИРОДНЫХ ЛАНДШАФТОВ И ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ.
- ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В РАМКАХ ЭКОБИОНИКИ ПО РАЗРАБОТКЕ БИОИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ:
 - РАЗРАБОТКА БИОИНЖЕНЕРНОЙ ОЧИСТКИ ПОВЕРХНОСТНЫХ СТОЧНЫХ ВОД;
 - СОЗДАНИЕ ГИДРОЭКОСИСТЕМЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ КАЧЕСТВА ВОДЫ В ВОДОЁМЕ;
 - БИОЛОГИЧЕСКАЯ РЕКУЛЬТИВАЦИЯ НАРУШЕННЫХ ЛАНДШАФТОВ И ЗАБРОШЕННЫХ ОБВОДНЁННЫХ КАРЬЕРОВ;
 - ОЧИСТКА АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗЕЛЁНЫХ НАСАЖДЕНИЙ;
 - УТИЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ, ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ И БЫТОВЫХ ОТХОДОВ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.

О перспективах проекта «Экоприрода» в российских реалиях поговорим с генеральным директором и кандидатом географических наук **Кривицким Сергеем Владимировичем**.

– *Сергей Владимирович, среди ваших проектов есть направление, которое заслуживает особого внимания. Расскажите подробнее про экологические поселения.*

– Система представляет собой инновационную разработку автономного биоинженерного дома или нескольких домов в виде поселения «Экоприрода», принцип работы

которого состоит из нескольких блоков:

- жизнеобеспечение электроэнергией от альтернативных источников солнечной и ветровой энергии;
- очистка и рециклинг очищенных в пруду сточных вод;
- утилизация хозяйственно-бытовых отходов.

Подобная система предназначена для обслуживания объектов малоэтажного строительства. Она не требует подключения к магистральным электрическим сетям, а также сетям водоподдачи и водоотведения.

Реализация биоинженерного комплекса

СХЕМА АВТОНОМНОГО БИОИНЖЕНЕРНОГО ДОМА «ЭКОПРИРОДА».



Основные блоки жизнеобеспечения биоинженерного поселения:

- 1 – ветрогенератор, возобновляемый источник энергии;
- 2 – солнечная батарея, возобновляемый источник энергии;
- 3 – водозаборный узел, ВЗУ, обеспечивающий подачу питьевой воды;
- 4 – блок переработки хозяйственных органических отходов, получение биогаза для удобрения огорода; также в этом блоке возможно организовать утилизацию бытовых отходов с помощью дождевых червей (технология «вермикюльтивирования») в теплице для круглогодичного получения экологически чистой продукции;
- 5 – пруд-регулятор, обеспечивающий доочистку поверхностных, дренажных и хозяйственных стоков с помощью гидробионтов; служит для использования воды в технических целях;
- 6 – при наличии соответствующего рельефа участка устанавливается мини-ГЭС для дополнительного обеспечения электроэнергией.

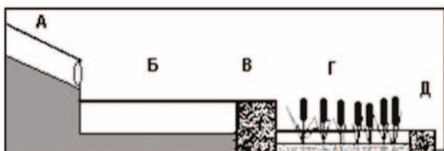


Схема ОС биологического типа: А – водоподводящий лоток, Б – камера-отстойник, В – фильтровальный блок, Г – гидроботаническая площадка, Д – водосбросная плотина.

«Экоприрода» может способствовать решению не только экономических, экологических, но и социальных проблем. Это позволит отказаться от строительства магистральных инженерных сетей, повысит эффективность жилищного строительства и качества жилья, сформирует у людей экологическое сознание в процессе выращивания ими экологически чистой продукции, утилизации бытовых отходов. Мы вместе сохраним в чистоте реки и водоёмы, а также бережно отнесёмся к биоразнообразию окружающей нас природы.

– Вы уже применяли эту технологию на практике? Если да, то каких результатов удалось добиться?

– Отдельные блоки были нами реализованы ранее. Так, технологию очистки поверхностных стоков мы применили на ряде объектов в Москве, Подмосковье и Вологде. Мы использовали очистное сооружение биологического типа, в котором в качестве природного фильтра служит биопруд или гидроботаническая площадка (ГБП).

Например, в Куркино по нашему проекту построено биоинженерное очистное сооружение для очистки ливневых стоков с территории коттеджной застройки.

Основная технология очистки загрязнённых стоков с использованием биоплато и гидроботанических площадок заключается в создании и культивировании гидробиосистемы, предназначенной для биологического очищения стоков от нефтепродуктов, соединений тяжёлых металлов и органики.

Процессы очищения загрязнений происходят за счёт того, что в искусственных водно-болотных системах поглощается органическое вещество открытым сообществом водных микроорганизмов, живущих в пленке обрастания (перифитоне). Микроорганизмы утилизируют органическое вещество и используют его в качестве субстрата для своей жизнедеятельности.

В отличие от многих сооружений аналогичного типа, этот биоинженерный комплекс разработан специально для холодного климата. В весенне-осенний период, когда растения на ГБП еще или уже не способны к очистке, основная нагрузка приходится на фильтровальный блок В.

Получается, что рассматриваемый комплекс очистных сооружений обеспечивает трехстадийную очистку поверхностного стока.

– Если говорить о цене вопроса, насколько доступна подобная инновация на приусадебном участке для среднестатистического жителя России?

– Я думаю, что такие инновации доступны, в первую очередь, людям, которые строят в пригородах дорогие коттеджи и усадьбы. Ведь такой экодом не требует проведения к жилью инженерных электросетей, коллекторов хозяйственно-бытовых стоков, а в некоторых случаях и водопровода, которые в стоимости застройки занимают до 30%, а потом ещё требуют постоянной эксплуатации и оплаты по счетам.

– У вас есть готовые решения, как установить систему и за какой срок?

– Некоторые блоки этой системы имеются на рынке. Инновационные блоки, разработанные нами, нетрудно просчитать по стоимости, но мы пока такой задачи перед собой не ставили. Как только кто-то проявит интерес к данному биоинженерному комплексу, мы быстро оценим стоимость и сроки установки.

– Насколько сложно или легко продвигать подобные инновационные проекты? Чего не хватает вашей компании для популяризации и внедрения в массы новых технологий?

ектов от загрязнения. По этой теме мной и моими сотрудниками опубликовано более 50 научных статей в различных журналах. К сожалению, долгое время вопросам экологии в нашей стране уделяли довольно мало внимания. Но в последние 5 лет, особенно после того, как 2018 год был объявлен Годом экологии, экологические проблемы освещаются на государственном уровне. Это также заметно по тому, что нашими разработками в части экологической реабилитации природных комплексов и водных объектов с помощью инновационных биоинженерных технологий, которые наша фирма разрабатывает уже 15 лет, заинтересовались крупные фирмы, занимающиеся очисткой стоков, а также ряд ведомств при правительстве Москвы, которые работают над вопросами благоустройства города. Среди них Агентство инноваций г. Москва. Нам на нашу разработку «Живые системы» был выдан сертификат.

Кроме того, эта разработка была включена в Перечень инновационной продукции г. Москва.

– Давайте пофантазируем? Какая должна быть идеальная судьба у проекта «Экоприрода»?

– Здесь даже не надо фантазировать.



– Продвигать подобные проекты самим разработчикам довольно сложно, хотя в последнее время наметился определённый прогресс. Но всё-таки желательно иметь спонсора или инвестора, который был бы увлечён такой биоинженерной идеей. В таком случае успех выхода на рынок был бы очевиден. Но я уверен, что в ближайшие 10-15 лет биоинженерные технологии, которыми мы занимаемся, будут очень востребованы в нашей стране.

– Вы кандидат географических наук и много лет занимаетесь темой экологии. Что для вас этот проект?

– Действительно, последние 20 лет я активно занимаюсь вопросами экологии, в частности гидроэкологии. Это связано с очищением деградированных водных объ-

Известно, что многие открытия и инновационные решения в мире появляются в головах учёных и инженеров независимо друг от друга в разных странах. Так вот, в настоящее время в Нидерландах уже приступают к строительству подобного экопоселения с теми же биоинженерными блоками, которые мы определили для нашего экоддома. Это как раз тот вариант, когда инженеры разных стран приходят одновременно к похожим разработкам. Я думаю, что в век глобализации такие технологии быстро пересекают межгосударственные границы, и в нашей стране через 5-10 лет появятся аналогичные экопоселения, и, может быть, наши отечественные разработки займут своё достойное место на рынке экотраслы.



МАНСУРОВСКОЕ РЫБОВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО: С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ЛЮДЕЙ, С УВАЖЕНИЕМ К ПРИРОДЕ

О развитии хозяйства говорим с главным рыбоводом предприятия Олегом Аньшаковым.

– Олег, в этом году Мансуровскому рыбоводному хозяйству исполнилось 5 лет, чего удалось достичь за это время?

– Да, действительно, в этом году мы празднуем такой маленький юбилей. Достичь за это время удалось многого. Еще в 2014 году объем производимой продукции составлял только около 6,5 тонны товарной рыбы в год, и была эта только радужная форель. На сегодняшний день эта цифра выросла в 15 раз и составляет 90 тонн товарной рыбы в год. Порядка 70% выращиваемой рыбы – это радужная форель, остальные 30% – бестерные: сибирский осетр, стерлядь, бестер и карповые: карп, толстолобик, амур.

ЗА 5 ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВА ОБЪЕМ ВЫРАЩИВАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ВЫРОС В 15 РАЗ – С 6,5 ТОННЫ ТОВАРНОЙ РЫБЫ В ГОД ДО 90 ТОНН.

– Как появилась идея заняться рыбоводством в отработанных карьерах?

– Особенность Мансуровского месторождения заключается в том, что часть песчано-гравийной массы здесь приходится добывать из-под воды. А так как с истощившимися карьерами нужно что-то делать, руководство решило найти нестандартный способ их рекультивации. Рассуждали так: после отработки у нас на месте выработанных площадей карьера остается большое количество водных объектов, так почему бы не заняться выращиванием рыбы? Разработали про-

ектную документацию, согласовали ее со всеми службами и ведомствами и приступили к реализации. Наш проект горячо поддержали региональные Минэкологии и Минсельхоз.

– Кто стал первым потребителем вашей продукции?

– Работники предприятия. Они оценили ее качество и вкус по достоинству. С 2015 года хозяйство вышло на промышленные объемы, и реализация началась не только среди сотрудников. Кстати, рыбу мы всегда продаем свежем выловленной. На мо-



РЕШЕНИЕ ЗАНЯТЬСЯ РАЗВЕДЕНИЕМ РЫБЫ СОЗРЕЛО С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТИ МАНСУРОВСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ – ЧАСТЬ ПЕСЧАНО-ГРАВИЙНОЙ МАССЫ ЗДЕСЬ ПРИХОДИТСЯ ДОБЫВАТЬ ИЗ-ПОД ВОДЫ, А ЗНАЧИТ, ПОСЛЕ ВЫРАБОТКИ КАРЬЕРОВ ОСТАЕТСЯ МНОГО ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ.

мент начала работы хозяйства у нас было два садка для рыбы. Сейчас их уже 32.

– Какова специфика производства рыбной продукции на вашем предприятии? Каковы ее наиболее важные аспекты, что самое трудное в этом виде деятельности?

– Основная специфика производства нашей продукции – это, конечно же, экологичность. Карьерные водоемы, где выращивается рыба, имеют чистейшую воду с высоким содержанием кислорода, большими глубинами и песчано-гравийным дном. Для выращивания нашей рыбы используем только проверенные и качественные корма, строго без антибиотиков и гормонов роста, что делает продукцию экологически чистой и полезной, при этом плотности посадки в садках минимальны, а значит рыба живет и растет в комфортных условиях, без скученности и перенаселения, не болеет и не испытывает стресса. При производстве копченой, соленой рыбной продукции мы используем только натуральные ингредиенты, опять же, строго без консервантов. Поэтому наша рыбная продукция очень вкусная и полезная и пользуется большим спросом.

НАША СПРАВКА:

МАНСУРОВСКОЕ РЫБОВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО – СТРУКТУРНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ОДНОИМЕННОГО КАРЬЕРОУПРАВЛЕНИЯ, НАХОДЯЩЕГОСЯ В ИСТРИНСКОМ РАЙОНЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ. КАРЬЕРОУПРАВЛЕНИЕ БЫЛО ОСНОВАНО В 1982 Г. НА ПЕСЧАНО-ГРАВИЙНОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ ПЛОЩАДЬЮ 730 ГА. ОСНОВНОЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ – ПРОИЗВОДСТВО НЕРУДНЫХ МАТЕРИАЛОВ (ПЕСОК, ЩЕБЕНЬ), А ТАКЖЕ СУХИХ СМЕСЕЙ И БЕТОНА. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ОТРАБОТАНО ЧУТЬ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ЕГО ЗАПАСОВ. ПО ОЦЕНКАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОСТАВШЕЙСЯ ПОЛОВИНЫ МАТЕРИАЛОВ ХВАТИТ ПРИМЕРНО НА 30 ЛЕТ ВЫРАБОТКИ. НА ОТРАБОТАННОЙ ЧАСТИ АКТИВНО ВЕДЕТСЯ РЕКУЛЬТИВАЦИЯ ПОД РЕКРЕАЦИОННЫЕ НАСАЖДЕНИЯ И ПОД ВОДОЕМЫ ДЛЯ ВЫРАЩИВАНИЯ РЫБЫ. ПОЭТОМУ ВОПРОС, ЧТО БУДЕТ С МАНСУРОВСКИМИ КАРЬЕРАМИ ПОСЛЕ ИСЧЕРПАНИЯ ВСЕХ ЗАПАСОВ, ПОЛУЧАЕТ ЗАКОНОМЕРНЫЙ И ОПТИМИСТИЧНЫЙ ОТВЕТ – МЕСТО СВОЕЙ АКТИВНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЮДИ ПРИВЕДУТ В ПОРЯДОК И ПРОДОЛЖАТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ДРУГИХ ЦЕЛЕЙ, ПРИ ЭТОМ МАКСИМАЛЬНО БЕРЕЖНО ОБРАЩАЯСЬ С ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ.





– Какие трудности вы встретили при организации хозяйства?

– Основными трудностями в освоении этого направления стали подготовка карьера к заполнению водой, выравнивание дна и изготовление гидротехнических сооружений. Непросто шел поиск и изучение технологии изготовления рыбководных садков, поскольку мы все делали сами, и поиск качественного рыбопосадочного материала форели и осетровых видов рыбы. Определенное время занял выбор качественного корма для рыбы и, конечно же, отбор специалистов. Их ведь категорически не хватает в наше время. На сегодняшний день мы имеем два карьерных водоема, на которых располагаются 32 рыбководных садка.

– Где вы берете специалистов? Чем их привлекаете?

– Сотрудников привлекаем, в первую очередь, хорошими условиями труда, конкурентоспособной заработной платой. Для молодых специалистов у нас сейчас строится целый рабочий поселок.

Коллектив у нас довольно молодой, все ребята ответственно подходят к делу, так как понимают серьезность своей работы: от того, насколько хорошо они ее выполняют, зависит производство пищевого продукта и, как следствие, качество рыбной продукции.

Специалисты, а именно ихтиологи-рыбоводы, подобрались из разных регионов нашей страны. Все, как правило, имеют большой интерес к работе, они этим живут, им нравится то, чем они занимаются. Как говорил Конфуций: «Выбери себе работу по душе, и тогда тебе не придется работать ни одного дня в своей жизни».

Команда сложилась достаточно просто: каждое лето мы на практику набирали студентов с ихтиологическим образованием, присматривались к ним, а после

окончания института, университета приглашали к нам на работу, благо есть еще такие учебные заведения, где готовят специалистов-ихтиологов. Получается, что мы сами себе подготовили кадры, так как многое из того, они сейчас умеют и знают, было получено здесь.

Я сам попал сюда приблизительно так же – искал интересную работу после окончания университета, и один из моих преподавателей предложил мне попробовать себя здесь.

– Участвуете ли в отраслевых мероприятиях, выставках? Обмениваетесь опытом с другими хозяйствами?

– В выставках участвуем, но редко. Пока, к сожалению, на это не хватает времени, так как идет активное развитие производства.

С другими хозяйствами обмениваемся опытом, постоянно организуем экскурсии на наши производственные площадки, также посещаем другие хозяйства, например, в прошлом году удалось посетить рыбное производство заслуженного форелевода РФ Федоренко Николая Владимировича, ознакомиться с ним предметно. Там мы получили массу ценной информации.

– Много ли хозяйств в Московской области занимается такой деятельностью, как ваша? Конкуренция остро чувствуется?

– Таких хозяйств немного, но они есть, и время от времени появляются новые. Конкуренция остро чувствуется на межрегиональном уровне, так как с южных регионов в Москву и Московскую область везут тех же самых осетровых и карповых видов рыб по более низким ценам. Себестоимость выращиваемой там рыбы намного ниже, чем у нас, за счет более теплой воды и, соответственно, быстрого

роста рыбы, да и заработная плата работников южных регионов намного меньше.

По тем же самым причинам по более низким ценам идут большие поставки радужной форели из Республики Карелия и Ленинградской области.

И на юге, и на севере, конечно же, идет погоня за максимальным ростом рыбы и низкой себестоимостью рыбной продукции, а это означает использование менее качественных кормов и огромные плотности посадки рыбы, что ведет к частым заболеваниям. Такое положение дел делает необходимым использование антибиотиков для лечения рыбы, и все это сказывается на качестве конечной продукции.

К сожалению, многие люди не задумываются, как была выращена рыба, в каких условиях, на каких кормах, все хотят купить подешевле, а ведь наше здоровье, в первую очередь, зависит от качества продуктов питания, и здесь мы сами решаем, что есть – полезную и качественную еду или что-то другое.

ВО МНОГИХ ХОЗЯЙСТВАХ НАШЕЙ СТРАНЫ ИДЕТ ПОГОНЯ ЗА МАКСИМАЛЬНЫМ РОСТОМ РЫБЫ И НИЗКОЙ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ, А ЭТО ОЗНАЧАЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕНЕЕ КАЧЕСТВЕННЫХ КОРМОВ И ОГРОМНЫЕ ПЛОТНОСТИ ПОСАДКИ РЫБЫ, ЧТО ВЕДЕТ К ЧАСТЫМ ЗАБОЛЕВАНИЯМ

– Используете ли вы какие-то новые технологии кормления или выращивания рыбы? Откуда берете мальков?

– Новые технологии кормления не используем, считаем, что лучшим кормлением и по сей день является «ручное кормление» рыбовода. Рыбовод четко определяет, сколько нужно дать рыбе корма, чтобы она наелась, и когда нужно закончить кормление, чтобы ее не перекормить.

Мальков радужной форели завозим из Республики Карелия и Ленинградской области, мальков осетровых и карповых видов рыб – с юга.

– В чем заключается суть ручного кормления? Может ли рыба переест? Как понять, что она голодная?

– Ручное кормление – это кормление рыбы руками с помощью совка, разбрасывание корма по всей площади садка или пруда. Конечно, рыба может переест, как и другие животные, включая человека. В этом случае ее рост и развитие

замедляются, что приводит к нарушению работы внутренних органов и наносит вред здоровью рыбы. Как видите, принцип «все должно быть в меру» одинаково применим ко многим вещам, в том числе в рыбоводстве. При кормлении рыбы в первую очередь нужно ориентироваться на соответствующую норму кормления. Для той же форели в среднем она составляет от 1 до 3% массы тела рыбы, в зависимости от условий среды и среднего веса рыбы.

Понять, голодная она или нет, очень просто: когда рыба голодная, при кормлении она начинает «кишиться», активно поедать корм, а когда не голодна, ведет себя вяло, отказывается брать корм. Кормлению рыбы мы уделяем много внимания, ведь от него зависит эффективность использования кормов и экономика хозяйства в целом.

– Любой ли карьер можно приспособить под выращивание рыбы? Как требованиям он должен отвечать? Как выбирали и выбираете, какие из них использовать?

– В первую очередь в этом карьере должна быть вода, и не просто вода, а с такими характеристиками, которые будут соответствовать рыбохозяйственным

требованиям для выращивания рыбы. Здесь решающую роль играют такие показатели, как содержание растворенного кислорода, водородный показатель, прозрачность, содержание азотистых, фосфорных соединений. Все это очень важно для рыбы и ее хорошего самочувствия. От качества условий содержания рыбы зависит благополучие и успешность хозяйства в целом.

Перед тем как вселять рыбу в новый карьерный водоем, необходимо, в первую очередь, разработать рыбоводно-биологическое обоснование. Оно представляет собой комплекс мероприятий, позволяющих узнать о состоянии водоема, дает полную гидрологическую и гидрохимическую характеристику будущего дома для рыб, определяет оптимальную возможность его использования. После этого уже принимается решение о его использовании.

– Каковы наиболее важные направления вашей деятельности на настоящий момент? Какие планы строите?

– В планах – освоить полный цикл разведения рыбы, начиная от выведения малька из икры до выращивания полноценной особи, и, в перспективе, обустро-

ить место для спортивной ловли, чтобы все желающие могли приезжать посидеть с удочкой на берегу.

Первые шаги уже сделаны, например, сейчас активно идет процесс создания инкубационно-выростного цеха для выращивания молоди осетровых. Уже ведутся проектные работы, определено место для строительства здания. Мы создали свое маточное стадо, которое будем использовать для получения потомства. Кроме того, мы вплотную занялись расширением торговой сети в Истринском районе и в скором времени собираемся наладить сбыт в близлежащих районах Подмосковья.

– Где можно купить вашу продукцию сейчас?

– Приобрести ее можно непосредственно в хозяйстве. Также у нас организована доставка по всей Московской области и в саму Москву. Помимо живой и свежей рыбы, у нас также можно купить рыбные деликатесы собственного производства из 12 наименований холодного и горячего копчения, соленой и слабосоленой продукции.





АНДРЕЙ ПОЛОВИНКИН, ООО «ВИВА ТРАНС»:
*«Будем внедрять новые технологии
глубокой переработки отходов»*

В последнее время государство решительно взялось за решение проблемы твёрдых коммунальных отходов. Планируется резко увеличить процент извлечения из них для вторичной переработки пластика, металла, стекла, бумаги, органических отходов. Однако вопрос утилизации и вторичного использования отходов, остающихся после строительства и ремонта, пока остается открытым. А ведь только в столице за год их образуется более 12 млн тонн. А впереди ещё выполнение программы реновации, способной добавить еще около 2 млн тонн! Да и в других крупных городах этот вопрос стоит остро. Большую проблему представляют при этом так называемые «неликвидные отходы». Одной из заметных компаний, взявшихся за решение этой проблемы в столице и Подмосковье, является строительно-транспортная компания ООО «ВИВА ТРАНС». С её генеральным директором Андреем Половинкиным мы побеседовали.

– Андрей Борисович, компания «ВИВА ТРАНС» зарекомендовала себя как стабильная и динамично развивающаяся организация, предлагающая инновационный подход к комплексному решению проблемы строительных отходов. В чём суть вашего подхода?

– Действительно, проблема обращения с так называемыми «отходами строительства и ремонта», это, по всей видимости, третья по величине и актуальности в отрасли переработки отходов (после проблемы с ТКО и с отходами 1-го и 2-го классов опасности). Проблема с ТКО уже решается: в России создан институт Региональных операторов по обращению с ТКО, они вводят в эксплуатацию перерабатывающие комплексы, строятся мусоросжигательные заводы и полигоны ТКО. Решением проблемы обращения с чрезвычайно опасными, высоко опасными и токсичными отходами вплотную занялось государство, привлекая при этом Корпорацию «Росатом». Соответствующий законопроект разработан, и уже проходит обсуждение.

Федеральным каталогом-классификатором отходы строительства и ремонта сгруппированы в одном блоке, их на сегодня определено 96 видов. К ним, в частности, относятся грунт и отходы грунта, отходы бетона, железобетона и кирпича, различные минеральные отходы, отходы на основе битумных материалов, пластмасс и полимеров, гипса и картона, древесные отходы, а также просто строительный мусор и мусор от ремонтных работ. На сегодня в более продвинутом Московском регионе производственные мощности позволяют почти полностью утилизировать отходы бетонного, железобетонного лома и строительного кирпича, преобразовав его в ликвидную строительную продукцию – вторичный щебень и песок, которые во все времена пользовались потребительским спросом. Но этот отход составляет не более 30% от общего объема строительных отходов. 70% оставшихся так называемых «неликвидов» в виде строительного мусора и техногенных грунтов захоранивают вместе с ТКО на полигонах и свалках, существенно уменьшая их ресурс.

Наш подход ориентирован на опыт стран Старой Европы, где максимальное количество отходов возвращается в оборот в качестве вторичных материальных ресурсов. Используя в работе дробильное и сортировочное оборудование, мы практически полностью извлекаем из мусора металл, полимеры, древесные отходы, стекло, битумные материалы.

– Какую технику используете в своей работе? Какие инновации планируете внедрить в ближайшее время?

– Для целей первичной сортировки наша компания в прошлом году приобрела и первой в России применила установку SPLITTER UNIT 625, предназначенную для 3D-сепарации отходов.

Далее отходы, разделенные просеивателем на три фракции, направляются на механизированную и ручную сортировку, где, в зависимости от потребности рынка, выделяются те или иные вторичные ресурсы. Ключевые слова здесь «потребности рынка»: в Европе рынок вторичного сырья имеет широкий спектр и динамично развивается, у нас же пока востребованы, в основном, полимеры, металлы и древесные отходы.

К сожалению, в России почти не выпускается подобное оборудование, или оно существенно уступает в мобильности, производительности, технологичности, ну и, понятно, в респектабельном внешнем виде зарубежным аналогам. В прошлом году мы применили российский аналог при рекультивации свалки в Московском районе Печатники, где с помощью оборудования, приобретенного у компании «Урал Сот» (Свердловская область), обработали более 200 тысяч тонн антропогенных грунтов.

В этом году планируем приобрести установку ирландской фирмы KIVERCO. Такие сортировочные комплексы можно доставлять непосредственно к сносимым или демонтируемым сооружениям, размещать вблизи крупных несанкционированных свалок, чем существенно снизить расходы по транспортированию отходов к местам переработки.

– Какие законодательные инициативы, на ваш взгляд, требуются для более



успешного решения вопросов переработки строительных отходов в полезные для строительства и промышленности материалы? Каков в этом плане опыт передовых стран? Сколько лет, на ваш взгляд, потребуется России, чтобы выйти на уровень лидеров в решении этих вопросов?

– Для предложений по изменению законодательства, наверное, не хватит и десятка журналов! Попробую сформулировать самое простое будущее.

Как я уже отмечал выше, основным в бизнесе переработки отходов является потребность рынка во вторичном сырье. Будет потребность, будет и возможность избавиться от «неликвидных отходов».

Сегодня единственным документом, принятым на федеральном уровне и хоть как-то устанавливающим порядок обращения с отходами строительства, является принятый в 2017 году и введенный в мае 2018-го ГОСТ Р 57678. Он, в частности, устанавливает порядок организации работ по обращению со строительными отходами, порядок их сбора и учета, правила обращения со строительными отходами, в том числе 3 класса опасности, а также рекомендует использование строительных отходов для производства некоторых видов вторичной продукции. Однако ГОСТ не является обязательным документом регулирования. Он ориентирован на исполнение требований Федерального Закона об отходах и, как ни странно, постановления правительства Москвы №469-ПП от 2002 года («О порядке обращения с отходами строительства и сноса в г. Москва»). В экспертном сообществе сейчас широко обсуждают возможность внесения изменений в законодательство в части регулирования обращения с отходами как со вторичным



ресурсом. Здесь для решения проблемы отнесения отхода к ресурсу можно было бы установить сопоставимость существующих классификаторов видов экономической деятельности (ОКВЭД 2), классификатора продукции (ОКПД 2), товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) и классификатора отходов (ФККО). Как минимум, необходимы переходные ключи, содержащие полный перечень товаров и услуг, попадающих под регулирование деятельности по обращению с отходами. К примеру, до 2014 года существовал ГОСТ Р 54096, который устанавливал взаимосвязь требований ФККО и классификатора продукции. Он практически утратил силу после замены классификаторов.

Рационально также упрощение ФККО с использованием обобщенных группировок для отходов, имеющих схожие методики переработки. Сегодня всё без исключения вторичное сырье отнесено к отходам. А их использование для производства продукции жестко регулируется необходимостью разработки и утверждения более десятка обосновывающих документов и прохождения разрешительных процедур.

Внедрение новых технологий также сопряжено с огромными сложностями, например, нам для использования давно применяемой в Европе технологии компостирования в климатической камере пришлось потратить почти год для прохождения экологической экспертизы «новой» (по мнению чиновников) и впер-

вые внедряемой в России технологии. Наверное, внедрение технологии ирландской фирмы KIVERCO тоже потребует экспертизы...

Как и всё бизнес-сообщество, занятое в сфере обращения с отходами, мы ждем запуска «регуляторной» гильотины, при которой будет произведен масштабный анализ и пересмотр действующих нормативно-правовых актов, ограничивающих становление и развитие отходоперерабатывающей индустрии, да и экономики в целом.

– Расскажите об истории ООО «Вива Транс»: где, кем, в каком году и на какой базе она основана, как развивалась.

– Компания «Вива Транс» создана в 2000 году как транспортная. Тогда в её собственности было несколько самосвалов и пара экскаваторов, в основном выполнявших работы по разработке котлованов и перевозке грунта. Сейчас у нас более 150 единиц специализированной техники, машин и оборудования, которые обслуживают более 500 сотрудников производственного звена. В 2008 году в деятельности компании произошли существенные изменения, было принято решение добавить к транспортным услуги по обращению с отходами. Спрос на данные услуги в это время превышал предложение. В 2009 году был построен и введен в эксплуатацию комплекс по переработке отходов «Хованский» (тогда это была еще Московская область). Постепенно приобрели мобильные дробильно-сортировочные комплексы и в 2011 году вышли на

мощность по переработке строительных отходов до 1,5 миллиона тонн в год. В этом же году закончили разработку технологии по переработке грунтов и осадков сточных вод и получили на неё положительное заключение Государственной экологической экспертизы. Тогда же приступили к проектированию полигона ТБО в Серебряно-Прудском районе Московской области и к строительству комплекса по переработке отходов в Лыткарине.

За это время компания принимала участие в строительстве многих значимых объектов: здании Счетной палаты при Президенте РФ, в разработке котлованов и утилизации техногенных грунтов при строительстве корпусов МГУ, Дома музыки на Космодамианской набережной. «Вива Транс» в течение 3 лет работала на объекте «Москва-Сити». Также мы выполняли земляные работы в 4-м микрорайоне города Щербинки, участвовали в сносе зданий 3 ЖБИ ОАО «Мосинжстрой» и более 25 пятиэтажек в разных районах Москвы (с утилизацией строительных отходов).

– Что представляет собой компания на сегодня: где базируется, каковы производственные мощности? Какими видами транспорта и иной техники вы располагаете?

– Сегодня офис компании, где работают более 50 сотрудников управления, расположен в отдельном здании на Каширском шоссе, а техника, производственный и обслуживающий персонал находятся на автобазе в Москве, в Ступинском проезде, или рассредоточены по объектам.



Это объекты рекультивации, такие как карьер кварцевых песков в Раменском районе, зона жилого строительства в селе Некрасовка, земли сельскохозяйственного назначения в деревнях Голыгино и Чулково, Багаевский карьер в Рузском районе. Недавно мы участвовали в сносе здания больницы в Северном округе Москвы в районе Ховрино, печально известной «Ховринки», а также в рекультивации свалки в Печатниках. Техника, к сожалению, пока импортная, дорогая, но качественная: самосвалы МАН, «Вольво», «Мерседес», дробильно-сортировочные комплексы «Комацу», «Финтек», «Хаммел», грунтосмесительные установки «Финтэк». Думаем в будущем начать её замену на российскую, если, конечно, она выдержит конкуренцию по безотказности и производительности. В принципе, имеющиеся на сегодня в наличии техника и оборудование позволяют нам обрабатывать почти 30% строительных отходов, образующихся в Москве, а это, с учетом грунтов, около 4 миллионов тонн в год.

– Расскажите о своём коллективе: о профессиональном составе, квалификации сотрудников.

– Коллектив стараемся подбирать из молодежи, в основном из выпускников профильных вузов. Например, экологический отдел и отдел инженерно-технического обеспечения почти полностью сформирован из выпускников 2015-2017 годов. Средний возраст сотрудников управленческого звена не превышает 40 лет. Мы не жалеем денег на повышение

квалификации, считая, что это особенно необходимо в период, когда нормативная база подвержена существенным изменениям и требуются новые подходы к ведению бизнеса.

– Особым направлением в строительстве является реконструкция исторических объектов. И в этой сфере ООО «Вива Транс» также накоплен определённый опыт. Расскажите о нем и о специфике работы в этом направлении.

– Не секрет, что в Москве, Московской области и по России в целом много земель, нарушенных прошлой хозяйственной деятельностью. Некоторые из них являются объектами исторического и культурного наследия, требующими восстановления, рекультивации и благоустройства. В ближайшее время мы приступим к восстановлению и благоустройству земельных участков в районе деревне Голыгино Сергиево-Посадского района Московской области. Здесь все земли имеют отношение к объекту Всемирного наследия Троице-Сергиевой Лавре. Объект сложный: приходится привлекать научные организации для проведения археологических исследований и постоянно вести изыскания, чтобы не был причинен вред обнаруженным в ходе работ историческим объектам. Хотя в принципе, всё, что можно было, уже уничтожено при добыче песка в 1990-х годах прошлого века.

– Компания имеет также большой опыт в рекультивации и мелиорации земель, нарушенных при проведении строительных, геологоразведочных, эксплуата-

ционных, лесозаготовительных и прочих работ. А это ведь отдельная наука, динамично развивающаяся в последние десятилетия. Расскажите о своем опыте в этой области.

– К сожалению, до недавнего времени практически отсутствовала нормативная база для рекультивации нарушенных земель. Мы часто поднимали этот вопрос перед экспертным сообществом и органами власти. И вот, в конце концов, достигли желаемого: в 2018 году процедура рекультивации была урегулирована постановлением правительства №800. Причем примечательно для нашего нормотворчества, что данный документ не усложнил, а урегулировал порядок рекультивации и упростил процедурные вопросы.

– Кто ваши основные клиенты, как вы их и они вас находят?

– Мы довольно крупная компания, и за десятилетия у нас сформирована обширная клиентская база из застройщиков, проектных институтов и производителей строительных и ремонтных работ. Только в базе данных договорного отдела их более двух тысяч.

– Какова география деятельности компании «Вива Транс»? Планируется ли её расширение?

– Пока мы ограничиваемся Москвой и Московской областью, однако нередко поступают предложения из других регионов. Это Курская, Брянская область, Краснодарский край и Республика Крым. В основном, это запросы на рекультивацию земель, нарушенных старыми свалками отходов.

– Каковы планы компании на ближайшие год-два? А на более отдалённую перспективу?

– Наверное, основное направление в деятельности «Вива Транс» в ближайшей перспективе будет строиться на внедрении новых технологий, связанных с так называемой «глубокой переработкой» отходов, то есть с производством конечной продукции для строительной индустрии. Это будут отделочные материалы, малые архитектурные формы и элементы для благоустройства территорий, утеплительные материалы и строительные смеси. Сегодня уже разрабатываются технические условия и проводятся сертификационные испытания на некоторые виды продукции.

Помимо производственной деятельности, планируем много инвестировать, в основном, в создание объектов по обращению с отходами, с применением новых технологий. Одним из значимых объектов для инвестиций мы считаем создание в Раменском районе Московской области, в районе села Чулково, на площади 13 Га, технологического парка, обеспечивающего переработку до 3 миллионов тонн отходов в год.

Беседовала Елена Александрова

ОКНСМ: ПРОДУКЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ЛЮДЯМ

Есть такие неприметные и ничем, казалось бы, не примечательные строительные материалы «родственники»: песок, гравий, щебень. Народ даже поговорку сложил: «Как песка под ногами», то есть речь о чём-то совершенно заурядном, обычном. И, казалось бы, что тут возразишь: песка в природе действительно «хоть завались», да и гравия-щебня немало. Чай, не алмазы-самоцветы и не драгметаллы! Но эти нерудные материалы только на первый взгляд кажутся обыкновенными. А ведь не зря в мире существует довольно много музеев песка: и в экзотических Хургаде, Тенерифе и Тоттори, и в Москве с Санкт-Петербургом, и даже в подмосковном Королёве. Посетив подобный музей, убеждаешься, что песок – удивительное творение природы! Да и гравию неспроста посвящены разделы в геологических и минералогических музеях разных стран. Но главное: без этих материалов невозможно представить современное строительство! А значит, их добыча – важнейшая, хоть и незаметная, миссия. О том, как добываются эти необходимые для развития самых разных отраслей экономики материалы, мы побеседовали с генеральным директором Орешкинского комбината нерудных строительных материалов (ОКНСМ) Сергеем Алёшиным.

– *Сергей Валериевич, Орешкинский комбинат нерудных строительных материалов (ОКНСМ) – одно из крупнейших предприятий Подмоскovie по производству высококачественного фракционного щебня и песка. Комбинат начал свою деятельность в начале 1990-х. Расскажите, с чего всё начиналось, как развивалось предприятие.*

– Первичной стала идея правительства Москвы открыть карьер в Подмоскovie для снабжения столицы нерудными материалами. Последовали инвестиции, был построен и в мае 1992 года открыт комбинат вместе с веткой железной дороги, ведущей к нему. Вначале инертные материалы поставлялись, в основном, железной дорогой, затем – и автотранспортом, и по ж/д. Сейчас железной дорогой мы практически не пользуемся, так как тарифы очень дорогие. Всю продукцию отгружаем автотранспортом.

– *Что представляет собой комбинат на сегодняшний день: расположение, площади, производственные мощности, оборудование.*

– Базируемся мы по адресу: Московская область, Рузский район, деревня Орешки. Площади, в основном, те же, что были обозначены в 1992 году. Карьеры находятся рядом с комбинатом, порядка 5 км. В забое добывается песчано-гравийная смесь. Там же, на месторождении, перерабатывается грохотом, что позволяет отделить песок от гравия. Гравий вывозится на комбинат и обогащается.

А тот песок, что остается в карьере, про-

дается на самовывоз клиентам, нуждающимся в этом продукте. Оборудование у нас работает, в основном, то, что установлено при строительстве комбината, но оно, конечно, модернизируется по мере надобности.

– *Каковы запасы месторождения?*

– Лицензии на разработку месторождения и использование окрестных земель у нас на 20 лет.

– *Расскажите о своём коллективе: числе, профессиональном составе, квалификации сотрудников.*

– Сотрудников у нас порядка четырёхсот. Некоторые работают с самого открытия комбината. Специальностей задействовано много, начиная от технического директора и начальника фабрики: механики, электрики, экономисты, бухгалтерия, коммерческая служба.

– *Специализация вашего предприятия – добыча и переработка песчано-гравийных материалов. Однако эта категория включает в себя целый список различных материалов, необходимых для строительных и дорожных работ. Расскажите подробнее о предлагаемом комбинатом ассортименте?*

– Основное назначение предприятия – это переработка и выпуск нерудных высококачественных материалов. У нас производится мытый гравийный щебень фракции 5/20 и 3/10 мм, песок мытый мелкий, средний и крупный, песок сеяный 2 класса.

– *Для каких отраслей хозяйственной деятельности используются ваши материалы?*



– Они применяются в производстве бетонов и железобетонных изделий, при строительстве дорог, для фундаментных работ, устройства дренажа. Продукция комбината ориентирована, в первую очередь, на удовлетворение потребностей строительных компаний, бетонных и асфальтобетонных заводов, которые предъявляют высокие требования к качеству поставляемой продукции.

Гравийный щебень используется как заполнитель для железобетонных изделий и конструкций; гравий крупных фракций – в гражданском строительстве; для прокладки и ремонтов покрытий и оснований дорог; устройства пешеходных дорог и площадок.

Гравийный щебень фракции 3/10 и 5/20 мм не только широко используется в строительстве, это ещё и отличный декоративный материал. Им отсыпают дорожки в парках, мини-пляжи и так далее. Поэтому данный материал востребован и в частном секторе при обустройстве прилегающих территорий.

– В ряде технологических процессов при изготовлении бетона, асфальта и т.д. очень важны определённые характеристики используемых материалов. Как вы контролируете качество продукции и её соответствие требованиям действующих стандартов?

– На территории комбината действует собственная аккредитованная, сертифицированная лаборатория, которая ежедневно проводит испытания выпускаемого продукта. Вся продукция, производимая комбинатом, сертифицирована и соответствует требованиям ГОСТов и других действующих стандартов, гигиенических заключений, технических условий. Мы постоянно отслеживаем её качество и предоставляем клиентам паспорта и сертификаты на всю поставляемую продукцию.

– Какова социальная политика предприятия? Занимаетесь ли вы благотворительностью?

– Наша социальная ответственность распространяется, прежде всего, на со-

трудников нашего комбината, на обеспечение им достойных условий и оплаты труда. Но и объектов, по которым мы оказываем благотворительную помощь, много. В основном это храмы Рузского района. По инициативе наших учредителей мы занимаемся поставкой строительных материалов для реставрации и строительства церквей и благоустройства их территорий.

– Кто ваши основные клиенты, как вы их – и они вас – находят?

– Находят они нас или через интернет-пространство, или благодаря «сарафанному радио». А мы, в свою очередь, ищем их, предлагая свою продукцию через интернет и тендерные площадки.

– Какова география поставок вашей продукции? Планируется ли её расширение?

– География – наша традиционно Москва и Московская область. А расширение её нерационально с точки зрения логистики: в других регионах есть свои карьеры и комбинаты.

– Не секрет, что предприятия вашей отрасли оказывают сильное воздействие на экологию. Что делается на вашем предприятии для сохранения экологического баланса окружающей среды?

– Наш комбинат практически никак не затрагивает экологический баланс. Все земли, на которых мы добыли ископаемые, мы обязаны рекультивировать. Там, где был лес, и мы брали землю в аренду у лесников, сажаем молодые деревья и сдаём обратно лесникам. Также мы используем землю для частного домостроительства, то есть отдаем под коттеджные посёлки или под водоемы. Всё зависит от проекта рекультивации конкретного участка. К нам на комбинат приезжал министр экологии, у нас снималась программа телеканала 3600, и никаких нарушений в этой сфере не выявлено.

– Каковы планы компании на ближайшие год-два и более отдалённую перспективу?



– Развиваться, повышать объёмы производства, обеспечивать нашей продукцией строительные компании, бетонные заводы и других потребителей Москвы и Московской области. Потому что на долготемном опыте мы убедились: она всегда необходима людям!

Беседовала Елена Александрова



НАТАЛЬЯ БЕЛЯЕВА:

*В экологически ориентированной
экономике все должно быть
взаимосвязано и взаимозависимо*

Вопросы экологии занимают в наше время умы многих людей. На смену потребительскому отношению к окружающей среде постепенно приходит осознание необходимости бережного природопользования, на государственном уровне и в сфере бизнеса начинается движение в сторону «зеленой» экономики. О том, как и почему это происходит, что мешает, как преодолеть эти барьеры, рассказывает эксперт Экспертного совета при комитете Госдумы РФ по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству, генеральный директор юридической компании «Дельфи» Наталья Беляева.

– Наталья, вы занимаете активную позицию в отношении мусорной реформы и прочих инициатив, так или иначе имеющих дело с проблемами экологии. Почему эта тема так важна для вас?

– Очень не хочется говорить шаблонами, но планета – наш дом, и запасного варианта у нас нет. Мой ребенок, чье будущее для меня важно, равно как и все другие дети, родители, братья и сестры, дедушки и бабушки, должны жить в комфортной и максимально безопасной окружающей среде. Ради этого – все усилия. Популярный вопрос: «Что мы оставим нашим детям?» – уже не работает.

Важно, сколько мы у них заберем. Ежедневно мы только потребляем, забираем, уменьшаем.

С другой стороны, экология интересна для меня как процесс коммуникации, такое кросс-отраслевое взаимодействие. Для меня очевиден тот факт, что быть только экологом для решения проблемных вопросов в этой отрасли недостаточно. Несмотря на то, что экология многими воспринимается как наука о природе, окружающей среде, живых организмах, чистой воде и земле, лично для меня это математика и физика, химия и геометрия, география и история, экономика и юриспруденция. Отсутствии понимания этого

факта не принесет успеха отдельно взятым действиям власти, бизнес-сообщества или населения в лице активистов экологических движений. Поэтому моя роль в этом процессе – роль коммуникатора, некоего переводчика между населением, бизнесом и властью.

– Как можно охарактеризовать сейчас ситуацию с экологическим законодательством в России? Есть ли поводы для оптимизма? Какие вопросы стоят наиболее остро?

– Природоохранное законодательство в России, по моему мнению, находится





ваниями к местам установки фандоматов. Формально весь мир ими пользуется, мы, приезжая в Европу, нередко становимся участником процесса сбора отходов через эти устройства, отмечая при этом их удобство. Однако в России поставить фандомат в местах их обычного для Европы размещения оказалось непосильной задачей. Их установка у нас приравнена к установке контейнеров для мусора, а они не могут находиться в одной зоне с продуктами питания или предметами первой необходимости для детей и т.д.

К наиболее значимым и острым проблемам текущей «отходной» повестки можно отнести тариф на вывоз мусора, обращение с ТКО и все, что с этим связано. И это не потому что граждане не признают необходимость решения мусорного вопроса, тут как раз все наоборот – такое ярко выраженное единое мнение редко встретишь. Но так как это связано с увеличением коммунальных платежей, уплата которых, по мнению населения, не повлечет за собой изменений, это вызывает весьма негативную реакцию.

– Население мусорной реформой очень недоволено. Как вы думаете, обосновано ли такое отношение, и можно ли надеяться на определенные коррективы в проведении реформы?

– Недовольство населения в большинстве своих случаев обоснованно. Хотя бы потому, что каждый день мы продолжаем видеть одну и ту же картину на контейнерной площадке. Ничего не поменялось, как стояло определённое количество баков на двор, так и стоит. Если появились новые контейнеры, то их или мало, или редко вывозят. Все так же скидывается в одну кучу, нет отдельного сбора. При этом цена на услуги по вывозу мусора возросла, не улучшив ее качество.

Конечно, все может оказаться и не так, как видит это себе среднестатистический житель страны, но только недовольство населения поспособствовало диалогу с региональными операторами, органами местной власти, органами власти субъекта РФ. Наверное, всего этого недовольства могло бы и не быть, если бы на уровне государства и каждого отдельно взятого субъекта РФ в помощь всем избранным региональным операторам была бы проведена информационная кампания, которая простыми человеческими словами объяснила бы населению, за что оно будет платить, кто и как будет оказывать услугу по уборке мусора, какова его судьба после вывоза с контейнерной площадки, как и зачем нужно организовывать отдельный сбор и т.д.

Коррективы, конечно же, будут. Первые результаты реформы ТКО уже показали проблемный пул вопросов, требующих разрешения. Однако для правильного ле-

в процессе «инвентаризации». Широко используемая цитата премьер-министра Дмитрия Анатольевича Медведева об отсутствии у нас отрасли по обращению с отходами и о необходимости ее создания подчеркивает именно тот факт, что имеющиеся в России нормы 50–80-х годов фактически устарели и требуют либо отмены, либо доработки, а новые правила сейчас только пишутся.

При этом следует понимать, что невозможно перечеркнуть пусть и устаревшие, но все же правила, написав в один момент более качественные, отвечающие современным требованиям и тенденциям

нормы. Поэтому мы медленно, но верно реформируем старые законы и создаем новые, пытаемся избежать дублирования, противоречий и несоответствий. Глобальных трагедий в прошлом законодательстве, конечно, не было. За его основу были взяты вполне целесообразные практики СССР. Но мир меняется, численность населения растет, потребление увеличивается, меняются технологии и возможности науки и техники. Невозможно старыми правилами описать инновационные разработки, хотя они зачастую не содержат и более привычных моделей. Так, например, вышло с санитарными требо-

чения не симптомов, а действительно системной болезни требуется тщательный сбор данных. Чтобы вносимые в нормативную базу поправки не залечили здоровое, проигнорировав настоящую проблему.

– Если бы у вас были соответствующие полномочия, что бы вы сделали первым делом в сфере защиты окружающей среды?

– Первым делом я бы усовершенствовала механизм расширенной ответственности производителей (РОП). Если мы хотим жить в модели циркулярной экономики, то невозможно исключить из замкнутой цепочки какое-либо звено. Не бывает только региональных операторов, только населения, товаропроизводителей или только переработчиков. Все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо. Если что-то выпадает из ряда, то получится как в анекдоте про деревья. Когда три землекопа должны были выйти на работу, а вышли только два: один копал лунки, а другой их закапывал. Деревья никто не сажал. И вроде бы все делали свою работу, вот только результат оказался никому не нужный.

Работа ради работы никому не нужна. Сегодняшнее недовольство населения отчасти показывает, почему утверждение, что требуются все участники цепочки, одинаково включенные в ее функционирование, обоснованно. Если же оставить все как есть, то есть «выключить» одно из звеньев циркуляра, – не будет денег, не будет денег – население не будет понимать, за что платит и будет недовольно. Замкнутый круг.

– Какие цели ставите в своей эколого-ориентированной деятельности на данном этапе? Есть ли у вас единомышленники, которые помогают и поддерживают?

– Цель нашей работы – сделать так, чтобы циркулярная экономика прижилась и заработала. То же самое касается РОП, механизм которого не видят, игнорируют, не понимают, не применяют и опираются на порой умышленные, ложные интерпретации людей, которые не принимают происходящие изменения, всячески сопротивляясь их внедрению. Государству нужно, удержав баланс, выслушать все стороны и принять консолидированное решение. Но нужно понимать, что если мы что-то копируем, как у нас и произошло с РОП, взятой у Германии, то нельзя копировать только наполовину. Европа сказала, что надо убирать весь мусор, Россия решила, что 10% достаточно. Теперь мы удивляемся, почему же оставшиеся 90% никто не убирает.

Единомышленников у нас достаточно. Это разнообразные торгово-промышленные союзы, отраслевые объединения, члены которых живут по мировым законам ответственного производства. Они знают, как это должно работать, распро-

страняют свои практики, помогают другим увидеть возможности и преимущества такой деятельности

– Какими достижениями в своей работе вы гордитесь больше всего? Что для вас в ней самое интересное? Что разочаровывает?

– Поводом для гордости служат проработанные и подготовленные нами законопроекты, которые мы полноценно сопроводили. Это возможность совершенствовать законодательство, реализовать рациональные и жизнеспособные решения. Так, например, удалось отменить НДС с доходов на сдачу макулатуры, тем самым создав комфортные условия как для бизнеса, так и для населения. Такая практика еще сильнее культивирует энтузиазм и вдохновение, особенно от

осознания масштабности и всеобщей вовлеченности в результат.

Как и любой другой человек, я расстраиваюсь, если запланированный результат не достигнут. Но иногда это повод остановиться, задуматься, проанализировать информацию еще раз. Так или иначе, ошибки – не повод опускать руки, это всегда получение нового конкурентного преимущества.

– Какие планы строите на будущее? Какие рубежи еще не взяты?

– Как сказал Д.А. Медведев, у нас нет отрасли по обращению с отходами, и все нужно создавать с нуля. Это и есть план на будущее. Звучит амбициозно, но фактически законодательству требуется колоссальная модернизация. А для этого нужны такие эксперты, как мы.

Ульяна Кухтина





ЭМИЛЬ АЮПОВ, ПДК «ЮЖНЫЙ»: «Дарим людям общение с красотой природы и лёгкость дыхания!»

– Эмиль Наильевич, ПДК «Южный», начавший работу в 2008 году, проектировался с учётом передового голландского и немецкого опыта и с применением самых современных технологий. Расскажите, как начиналась работа вашей компании, и что представляет собой питомник сегодня? Где он находится?

– Опыт показывает: в нашей стране зачастую начинают подобный бизнес спонтанно: появилась какая-то земля – что-то посадили, появились дополнительные деньги – добавили ещё какие-то посадки. А ведь проектирование питомника – серьёзная работа, требующая специальных знаний, и от неё во многом зависит успех. В нашем случае всё делалось с учётом современного международного опыта: в 2006 году сразу проектировались 1–4 очереди развития питомника, закладывались системы орошения, разбивались поля. И уже к 2010 году была засажена вся территория, с тем чтобы обеспечить плановость выпуска продукции, имеющую у нас пока четырёхлетний цикл. Ведь деревья, основной продукт, которым занимается питомник, растут постепенно. Чтобы обеспечить выход каждый год растений определённого уровня, и было организовано несколько очередей посадки.

На данный момент площадь ПДК «Южный» – более чем 50 га, питомник располагается на двух территориях. Обе

они обеспечены системой прудов для отстаивания воды, водозаборными узлами; все растения распределены по картам, имеются междурядья для прохода специальной техники. У нас работает Садовый центр площадью полтора га, есть рекреационная зона – около гектара, складской комплекс порядка 6 тысяч кв. метров. На территории представлены примеры разного вида ландшафтного дизайна. Специалисты ПДК «Южный» занимаются не только выращиванием растений, но и озеленением как частных территорий, так и общественных пространств, поэтому у нас вы можете увидеть примеры решений, подходящих как для небольших заповедных уголков, более характерных для парковых зон или частных домовладений, так и озеленения больших пространств.

В этом году в ПДК был открыт Сиренгарий – монокультурный парк на основе сирени площадью 3600 кв. м, куда мы поместили несколько «изюминок», привезённых с международного фестиваля, проходившего на ВДНХ. Наш Сиренгарий имеет компоновку небольшого городского сквера, объединив историю русского классического паркового искусства с современной ландшафтно-архитектурной мыслью. Сегодня там представлено 35 сортов сирени, но мы на этом не остановимся: у нас есть опытная станция, где мы продолжаем собирать сорта этого класси-

Не так давно, по меркам истории, житель России мог прожить всю жизнь, ни разу не побывав в красивом, ухоженном парке, они оставались прерогативой высших сословий. Большинство же россиян ещё столетие назад составляли крестьяне, среди которых мало кто мог позволить себе даже сад из нескольких плодовых деревьев. И в этом смысле жизнь наша изменилась разительно: даже в маленьких городках и посёлках России теперь можно встретить общественные скверы и парки, разбитые по всем правилам ландшафтного искусства. Всё больше россиян на своих участках отдаёт предпочтение не прагматичным огородным грядкам, а роскошным цветникам и экзотическим для наших мест растениям. Благо, ныне у нас имеются все возможности для подобного приусадебного творчества! О тенденциях в мире ландшафтного дизайна мы побеседовали с генеральным директором питомника декоративных культур «Южный» Эмилем Аюповым.

ческого растения русских парков. С ним связаны образы национальной культуры, имена живописцев Перова, Врубеля и Коровина, поэтов Цветаевой, Мандельштама, Северянина, Пастернака. Цветущая сирень – образ Великой Победы 1945-го. И вместе с тем это растение – удачный материал для воплощения современных идей ландшафтной архитектуры. Наш Сиренгарий – мини-парк, показывающий её возможности на основе одной культуры, организации больших пространств так, чтобы это интересно смотрелось в течение всего вегетативного периода. Ведь сирень цветёт не больше месяца в году. Есть ранние сорта, есть поздние, но одно растение проводит в цветении не больше двух недель. Однако за счёт того, что мы применяем в Сиренгарии самые разные растения, сад в цвету с мая до начала октября. И наш монокультурный сад будет развиваться не только в ширину и высоту, но по количеству представленных видов.

А находится наш питомник на юге Подмосковья, почему и получил своё название. По старому Варшавскому шоссе, примерно посередине между городами Чеховым и Серпуховом, есть деревня Старые Кузьмёнки, у которой мы и располагаемся.

– На торговых площадках садового центра представлен ассортимент из более 2500 разнообразных сортов декоративных лиственных и хвойных растений,

плодово-ягодных культур, формованных растений, цветочных и водных культур, растений для вертикального озеленения. Такое разнообразие трудно даже представить. Но всё же скажите хоть по несколько слов про каждую из представленных у вас категорий!

– Это очень благодатная тема! Начну с видов, интересующих многих наших соотечественников, – плодово-ягодных кустарников и деревьев. В нашем питомнике доращиваются различные сорта малины, крыжовника, смородины, яблонь, груш, вишен, абрикосов и многих других плодово-ягодных культур. Мы сотрудничаем с селекционерами, другими питомниками, специализирующимися на производстве плодово-ягодных растений. Приобретаем растения в малом возрасте, контейнеруем либо высаживаем в поля, доращиваем минимум до 2-3-летнего возраста, районируем и предлагаем покупателю.

Другая популярная группа – хвойные. Мы предлагаем многочисленные сорта туи, самой востребованной на данный момент хвойной культуры. За ней по популярности идут традиционные для россиян ель, сосна, лиственница. Если брать хвойные кустарники, это можжевельник, представленный у нас более 50 сортами.

Но рассказать обо всём многообразии наших растений невозможно: их виды

И, наконец, у нас самый широкий выбор лиственных деревьев и кустарников, составляющих нашу основную специализацию.

– А есть ли среди представленных у вас растений экзотические?

– У нас в ассортименте есть две коллекции, где представлены такие виды. Одна называется «Экостория», сюда мы выделили растения, которые за счёт выделяемых фитонцидов, пахучих летучих соединений, оказывают позитивное воздействие на здоровье и психику человека. Здесь присутствует ряд многолетников, которые мы объединили с тем, чтобы показать, как можно достигнуть определённого оздоровительного эффекта. На эту территорию посетители приходят просто «подышать». А ещё у нас есть дальневосточная коллекция, где представлены бархат амурский, орех маньчжурский, черёмуха Маака и ряд других растений, характерных для самого дальнего региона России.

– Питомник самостоятельно и совместно с другими организациями разрабатывает проекты по комплексному благоустройству и озеленению территорий: улиц, парков, скверов и загородных участков. А какую специализацию предпочитают ваши ландшафтные дизайнеры?

– К сожалению, в части городского озеленения мы в большинстве случаев

других задач, принимаемые проектировщиками, проводятся в жизнь за счёт интеграторов растений.

Например, мы сильно ограничены в посадке кустарников: по нашим ГОСТам они запрещены к посадке в местах прохождения коммуникаций, хотя корневая система кустарников меньше, чем у деревьев, и сетям практически не угрожает. В итоге мы вынуждены тысячи квадратных метров засаживать многолетними травянистыми растениями, что, во-первых, дороже, во-вторых, не позволяет использовать вертикальную составляющую ландшафтных композиций, фитопластику. Ведь высота кустарника может быть и метр, и полтора, что позволяет создавать более объёмные композиции. В наших знаменитых парках, скажем, в Петергофе, мы видим многообразное применение кустарников, но в городском озеленении эта возможность практически не используется из-за таких вот ограничений. Чтобы изменить положение, требуются меры законодательного характера. Ассоциация производителей посадочного материала, членами которой мы являемся, с большой периодичностью, до 10 раз в год, проводит конференции, посвящённые городскому озеленению. Мы не только являемся их участниками, но и организуем на своей территории, что уже стало традицией. На такие мероприятия мы всегда приглашаем не только



исчисляются тысячами, не говоря уж о сортах. Есть у нас многолетние травянистые растения, однолетние цветущие, водные, есть лианы. Если говорить о многолетних травянистых растениях, следует выделить большое количество цветущих: эхинацея, шалфей, котовник, бадан и т.д. В отдельную категорию входят злаки, представляющие современную тенденцию в ландшафтном озеленении: щучка, овсяница, ожог. В каждой группе растений есть свои лидеры и любимцы покупателей.

получаем уже готовые проекты от заказчика или генподрядчика. Нам очень редко удаётся взаимодействовать с ними на стадии проектирования, и даже возможность на этапе производства работ контактировать с проектировщиками – большая удача. К сожалению, в благоустройстве общественных пространств у нас отдаётся предпочтение решению вопросов коммуникаций, сетей, дорог, а также архитектурным сооружениям. Как озеленители мы видим, что в ряде случаев решения

коллег-озеленителей, но и проектировщиков. К сожалению, на таких конференциях редко бывают сами заказчики. А мне кажется, нужно работать, прежде всего, с заказчиком, который должен быть заинтересован в получении на своём объекте красивой картины, развивающейся в динамике. Прелесть растений, в отличие от зданий, в том, что они меняются со временем, и эту особенность надо использовать. А нашими заказчиками ландшафтный дизайн чаще всего воспринимается как

некая статика. Это вопрос общей культуры, и проблемы возникают из-за того, что в современной России традиция зелёного благоустройства имеет не такие уж глубокие корни. Но надо отметить, что культура озеленения быстро повышается, и за последнее десятилетие выросла в разы. Прогресс действительно колоссальный: государство выделяет огромные деньги на благоустройство. Действуют национальная программа «Комфортная среда», московская городская – «Миллион деревьев» (в рамках проекта «Активный гражданин»), подмосковные – «Посади лес» и «Парки Подмосковья». Вопросу уделяется сейчас много внимания, но заказчик пока находится на постсоветском уровне знаний и понимания. Однако и он развивается, и во многих парках и скверах мы видим совсем другую картину. Когда заказчиком является парк, мы имеем дело со специалистами и часто предлагаем замену изначальных решений, подключаем наше архитектурное бюро. Его специалисты больше ориентированы на частных заказчиков, но обладают и компетенциями по озеленению обширных городских пространств. Скверы, парки – точки, из которых передовые идеи в озеленении могут распространяться и на иные общественные пространства.

– Наряду с благоустройством и озеленением частных территорий вы плотно занимаетесь городским озеленением, и, начиная с 2009 года, облагородили немало крупных объектов в Москве и ближайшем Подмосковье, за что предприятие имеет много благодарностей, дипломов и наград. Какими проектами больше всего гордитесь?

– В год мы озеленяем, наверное, более десятка крупных объектов. За все время работы питомник принял участие в благоустройстве ста или более крупных объектов. То, что хорошо знакомо жителям Москвы и Подмосковья, – музей Пушкина в Одинцово, где мы посадили яблоневый сад и липовую аллею.

Активно развивается дорожная сеть Новой Москвы, и мы практически каждый год озеленяем две или три вновь вводимые дороги.

Было у нас и несколько объектов в центре Москвы, например, озеленяли территорию Парка скульптур вокруг ЦДХ и башню «Эволюция» в Москва-Сити.

– В городском озеленении есть свои тонкости: не все растения, даже распространённые в средней полосе, чувствуют себя хорошо возле оживлённых городских трасс с высокой загазованностью, пылью и шумом. Но некоторые в таких условиях живут вполне комфортно. А какие-то, напротив, незаменимы для парков, у воды, на загородных участках. Правильно подобрать растения – половина успеха в озеленении. Я права?

– Это и есть наша компетенция! Возвращаясь к проектированию общественных пространств архитекторами, которые занимаются зданиями и дорогами и не имеют соответствующих компетенций в



озеленении. Мы часто встречаемся с ситуацией, когда проектировщик не понимает специфики работы с нашим материалом. Скажем, прекрасное дерево – берёза, красивый символ России. Но это растение очень требовательно к воде и микроклимату. И когда её посадка запланирована на придорожной территории, берёза испытывает огромный стресс, более 30% деревьев погибает. При этом рябина, тоже героиня русского фольклора, чувствует себя в этих условиях прекрасно, но менее востребована архитекторами...

То же можно сказать о хвойных деревьях: наши архитекторы очень любят проектировать посадки елей и сосен. Но эти растения не сбрасывают хвою, а она служит местом накопления вредных веществ. В загазованной, насыщенной тяжёлыми металлами, пылью атмосфере эти растения со временем погибают. Всем знаком характерный вид: высаженные вдоль дороги и быстро погибшие молодые ёлочки и сосенки...

Заказчики, из экономии или по незнанию, не привлекают в свои команды фитопатологов, дендрологов. А именно такие специалисты могут подсказать, что из хвойных культур лиственница, сбрасывающая хвою, чувствует себя нормально в городских условиях. Но есть нюанс: она требовательна к уходу и грамотной посадке. А у нас иногда за озеленение берутся даже строители, рассуждающие: «Достаточно вырыть яму и воткнуть туда саженец, и дерево будет расти». Но почва Подмосковья чаще всего – глина, не питательная и не дренированная среда. Вода из неё не уходит, кислород не поступает, корни гниют, и здоровое дерево погибает в течение нескольких недель.

Вот почему важно, чтобы заказчик занимался своим развитием, как это требует современность, где при проектировании создают команды, в которые включаются специалисты по озеленению, дендрологи.

Члены команды путём обсуждения находят оптимальные для всех сторон решения. И у нас сотрудники департаментов жилищного хозяйства, эксплуатирующих организаций необходимо направлять на соответствующее обучение, чтобы они представляли хотя бы, какие есть возможности и какие специалисты.

– На территории производства питомника «Южный» работает современная система автоматического капельного полива деревьев, позволяющая повысить качество ухода за растениями. В чём преимущества этой технологии?

– Проектируя питомник, мы сразу заложили поля, разделили их на карты, чтобы все растения получили одинаковое количество питательных веществ, в том числе воды – важнейшего из них для растений. Был запроектирован водозаборный узел с несколькими линиями, так что параллельно можно снабжать несколько полей.

Вода, поступающая с глубин, имеет низкую температуру и плохо обеспечена кислородом. Поэтому за каждым полем размещён резервуар, нормализующий эти параметры воды, так что её эффективность для растений резко возрастает. Казалось бы, простые принципы, но почему-то они редко соблюдаются в российских питомниках.

– Вы занимаетесь не только выращиванием растений, но и доращиванием их до определённых стандартов (прежде всего, это касается, наверное, деревьев). А откуда они поступают в «Южный»?

– Мы взаимодействуем со специализированными хозяйствами, которые занимаются выращиванием растений из семян и черенков. В России с развитием

отрасли растёт и специализация: кто-то занимается совсем молоденькими растениями, а кто-то – крупномерами. Это правильный путь, ведущий к повышению качества. Мы приобретаем маленькие деревья и кустарники, районируем, доращиваем. Взаимодействуя с поставщиками на постоянной основе, мы уверены, что получим требуемое качество, и, разумеется, отказываемся от сотрудничества с теми хозяйствами, которые не могут его обеспечить.

– Вы позиционируете свой питомник как комплексное предприятие, предоставляющее полный комплекс услуг по ландшафтному дизайну, от идеи до воплощения. Вы не только оказываете квалифицированную помощь при выборе, доставляете и сажаете растения, но и осуществляете гарантийный уход. Расскажите об этой стороне своей работы.

– Недостаточно правильно выбрать и посадить растения, потом за ними надо правильно ухаживать. Только эти три фактора в купе обеспечивают ландшафтному решению долголетие. У нас программ



такими специалистами заключены соответствующие договоры.

Ещё одна услуга по уходу – санитарная или формирующая обрезка, необходимая 2-3 раза в год. Правильно обрезать кустарник или дерево может отнюдь не каждый, здесь много аспектов, в зависимости от вида, это, можно сказать, искусство. Подстриженные, формованные растения в саду придают ему качественно иной вид.

– Кто ваши клиенты, как они находят вас, а вы – их?

– Предприятию уже 11 лет, и у нас накоплен достаточно большой пул постоянных клиентов. Основным источником привлечения новых являются те или иные профессиональные события. В год



ухода несколько. В их числе – абонентское обслуживание. С весны до осени растениям необходима череда операций: обрезка, стрижка, удаление сорняков, полив, подкормка, защита от вредителей, подготовка в зиме, укрытие; и так год за годом. Такой уход обеспечивает жизнь и нормальное состояние растений. Набор операций для абонентов может быть разным, в зависимости от видового состава: газон, например, требует частой стрижки и полива.

А программа «Зелёный доктор» включается, когда владелец недоволен состоянием своих растений. В таком случае он может вызвать профессионалов, и не только наших, но и специалистов узкого профиля из вузов, НИИ, ботанических садов, в зависимости от ситуации. У нас с

мы проводим несколько конференций и Дней открытых дверей, участвуем в собраниях ассоциации, профильных выставках, ландшафтных форумах, фестивалях. В год таких мероприятий проходит несколько десятков, и мы стараемся участвовать в большинстве из них. Это помогает как набраться опыта от коллег, так и продемонстрировать свои возможности. И продвинутые заказчики, естественно, тоже посещают такие предприятия.

– Ваши растения – это не только красота, это ещё и «лёгкие» Москвы и Подмосковья. Есть какая-то статистика: сколько вы высадили деревьев и кустарников за эти годы?

– Давайте вместе посчитаем: в год мы сажаем около 15 тысяч деревьев и порядка 150 тысяч кустарников. Значит, за

10 лет нами было посажено 150 тысяч деревьев и 1,5 млн кустарников. Можно сказать, что ПДК «Южный» дарит жителям Москвы и Подмосковья общение с красотой природы и лёгкость дыхания!

– Поделитесь ближайшими планами. А каким вам видится ПДК «Южный» лет через 10-15?

– Для питомника древесных культур характерны большие территории, позволяющие выращивать взрослые и крупномерные деревья. На данный момент максимальный возраст, до которого вырастают деревья в нашем питомнике, – 15 лет. Они были куплены в 3-4-летнем возрасте 10 лет назад, и в небольшом количестве, порядка 300. Это деревья так называемой 5 группы, с диаметром ствола 5-6 сантиметров. Но в городском озеленении в ряде случаев требуются ещё большие по размеру деревья. Области питания такого дерева обширны, и расстояние между ними должно быть для 5 группы не менее 5 метров между стволами, для 6 группы – уже 15. Так что наша ближайшая цель – расширение площадей



питомника, увеличение территории. Сейчас у нас 50 га, а увеличение должно быть 3-4-кратным, до 150-200 га. Земля в Подмосковье дорогая, и мы задумываемся о том, чтобы увеличить территорию за счёт отделений и площадок в ближайших областях.

Конечно, мы будем продолжать увеличивать ассортимент по лиственным деревьям, кустарникам, повышать качество растений, развивать технологии ухода за ними. Но главные наши мечты связаны с возможностью предложить покупателям за раз не тысячу деревьев одного вида и размера, а несколько тысяч, чего и требует рынок. А значит, главные наши планы – это новые территории, сулящие ПДК «Южный» новые перспективы!

Беседовала Елена Александрова



АЛЕКСЕЙ КУНАХОВИЧ, «ТД «Инженерное оборудование»:

С нами мир
становится чище!

Природа подарила нам настоящее чудо – воду. Можно долго расписывать удивительные свойства H_2O , «матери всего живого», этой теме посвящены тысячи книг, статей и фильмов. И потому я на ней останавливаться не буду. А лучше напомним о случае, известном у нас немногим.

Лунной ночью 3 сентября 1878 года колёсный пароходик «Принцесса Алиса» возвращался из пригорода в Лондон, везя около 900 туристов. И 900 тонн водоизмещения имело грузовое судно, столкнувшееся в эту ночь с пароходом. «Принцесса Алиса» затонула за несколько минут. А за час до этого насосные станции вылили в Темзу ежедневный поток нечистот, и утопающие барахтались в зловонной жиже. До берега было недалеко, но доплыть удалось лишь 130 пассажирам. Однако не выжил никто: нахлебавшись воды из Темзы, все они в течение пары дней умерли от отравления...

Вот что человек может сделать с природным сокровищем – водой, и вот как она может ему отомстить... Конечно, времена «великого лондонского смога» давно миновали, и ныне человечество куда больше внимания уделяет охране окружающей среды, в том числе – очистке воды. Но проблема всё еще актуальна. Мы побеседовали с Алексеем Кунаховичем – генеральным директором компании «ТД «Инженерное оборудование», которая уже 27 лет производит очистные сооружения.

– Алексей Анатольевич, ваша компания была основана в 1992 году на базе ряда научно-исследовательских, строительных, монтажных и проектных организаций и производственных предприятий. Вы производите оборудование для очистки и перекачки бытовых, ливневых и промышленных сточных вод, осуществляете проектно-конструкторские, строительно-монтажные, пусконаладочные работы и гарантийное обслуживание в области водоснабжения, канализации городов и поселков РФ и стран СНГ. А как всё началось?

– Начало 1990-х стало переходным периодом в стране, когда рушились старые административные и производственные связи, в том числе – Госплан и Госстрой СССР, через которые проходили все контакты по строительству и поставкам оборудования. Основатель нашей компании и мой отец, Анатолий Ионикиевич Кунахович, был чиновником государственного масштаба, долгое время работал

начальником 4-го Управления Инженерного оборудования при Госстрое России. В девяностые он пришел на работу директором в ЦНИИЭП (Центральный научно-исследовательский институт экспериментального проектирования) Инженерного оборудования, в здании которого до сих пор находится наш офис. И, видя, как рушатся налаженные связи, отец попытался с помощью создания подобной компании не допустить, чтобы предприятия-производители потеряли своих клиентов на российском рынке. Отсюда и название «Торговый Дом «Инженерное оборудование». Мы, как и полагается классическому Торговому Дому, были представителями заводов, находили для них клиентов и помогали в реализации продукции. В компанию входило порядка 50 предприятий со всей России, производивших котельное оборудование, трубы, сантехнику, радиаторы, системы очистки сточных вод и т.д. И на том начальном этапе компания со своей задачей справилась.



Хоккейная команда
«ИНЖЕНЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»

Как только отец организовал нашу компанию, лучшие специалисты ЦНИИЭП начали с ней сотрудничать. Для него было важно не «переманить лучших сотрудников института», а сохранить уникальный коллектив. Поэтому половина сотрудников Торгового Дома совмещали работу у нас и в институте, основной заработок получая в компании. И, кстати, благодаря этому ЦНИИЭП Инженерного оборудования ещё долго оставался на плаву, выполняя функции проектного института. Ну, а я к 1992-му уже окончил Инженерно-строительный институт и, прежде чем прийти в компанию, успел поработать в американской фирме, получив там полезный опыт.

Мы всегда хотели заниматься проектированием и производством, причём именно экологического оборудования, то есть делом действительно полезным. Костяк компании: проектировщики, технические специалисты – хорошо разбирались в этом. В какой-то момент мы сделали упор на очистку сточных вод предприятий и жилых массивов, взявшись за эту миссию в числе первых и начали всерьёз этим заниматься, включая изготовление оборудования, монтаж, пусконаладку, гарантийное и сервисное обслуживание.

– Какова роль вашего предприятия в оздоровлении экологической обстановки в России и, может быть, не только?

– Думаю, любое предприятие, занимающееся производством систем очистки сточных вод, вносит свою лепту в оздоровление экологической обстановки в стране. Но мы отличаемся тем, что к любому проекту подходим ответственно и вдумчиво, и можем с полным правом сказать: «С нами мир становится чище!»

Мы выполняем весь комплекс работ: проектирование, производство, монтаж, пусконаладка, сервисное обслуживание.

Но тут возникает одно противоречие: чем серьёзней проработка проекта, тем более сложное оборудование применяется, и, соответственно, растёт цена. А вот потенциального потребителя часто интересует, прежде всего, цена, даже если речь о государственных контрактах. Мы последние 2-3 года активно участвуем во всевозможных тендерах, в том числе государственных. Критерии выбора победителя там разные: проработка проекта, качество оборудования, опыт, но, к

сожалению, на 80% положительное решение всё же связано с ценой, однако, себестоимость изготовления продукции никто не отменял, и цену зачастую можно снижать только в ущерб качеству. Многие компании, желающие любой ценой «взять контракт», потом сталкиваются с проблемой: как реализовать проект за очень маленькие средства? Ещё один аспект: мы работаем в разных точках страны, и наша задача – обеспечить режим, в котором оборудование могло бы полностью функционировать на удалении от производителя без привлечения наших специалистов. Поэтому мы стараемся максимально автоматизировать процессы, вплоть до того, чтобы оператор удалённо мог управлять работой очистных сооружений. Когда эти проекты идут через тендер, в целях экономии приходится убирать автоматику, а в результате обслуживающий персонал сталкивается с дополнительными сложностями.

– «Тверь», «Свирь», «Свияга» – эти поэтические названия даны очистным сооружениям вашего производства. ТД «Инженерное оборудование» также изготавливает жиρούловители, насосные станции для канализации и установки «Дезис» для эффективного обеззараживания инфицированных сточных вод. Расскажите о своей продукции.

– Один из основных типов нашей продукции – очистные сооружения хозяйственно-бытовых сточных вод, возникающих в результате жизнедеятельности человека в посёлках, микрорайонах, городах или отдельных загородных домах. Одно из первых своих производств мы открыли в Твери и первую партию этой продукции произвели в этом городе. Когда при сертификации новой установке надо было присвоить название, имя города всплыло как-то естественно, само собой. Установка



Очистное сооружение «Тверь-8С» для северной климатической зоны

«Тверь» предназначена для глубокой биологической очистки бытовых сточных вод. Это – флагман нашей компании, в процентном отношении – лидер продаж.

Другая наша установка, «Свирь», названа в честь реки в Ленинградской области и предназначена для очистки дождевых и талых сточных вод. Дождевая вода, попадая на асфальт и другие твёрдые покрытия, смывает загрязнения, в том числе нефтепродукты, несёт взвеси глины, песка. Установка «Свирь» с успехом справляется с этими загрязнениями.

Свияга – тоже речка, приток Волги. А наша «Свияга» – это установка обратного водоснабжения для автомойки. Её с успехом применяют как на коммерческих автомойках, так и на мойках предприятия. Она позволяет очистить неиспользованную воду до санитарных норм и вернуть в оборот.

Жиρούловители необходимо устанавливать при ресторане, кафе, предприятию по производству мясных и молочных продуктов. В стоках таких предприятий содержится большое количество жира, засоряющего канализационные сети.

Канализационные насосные станции позволяют перекачивать загрязнённые стоки на существенные расстояния.

Интересна наша недавняя разработка «Дезис», предназначенная для обеззараживания инфицированных сточных вод. В таких установках нуждаются туберкулёзные диспансеры, инфекционные отделения больниц и другие медицинские учреждения. По нормам перед сбросом подобных стоков в коллектор требуется обеззараживание. Установка «Дезис»



Аккумулярующая ёмкость



Канализационная насосная станция, вокзал г. Адлер



Установка «Свирь» для очистки дождевых и талых сточных вод



Установка «Свирь-240»



**Станция обеззараживания
«Дезис»**

запатентована, пользуется спросом, в том числе и в других странах.

– Используете ли вы инновационные технологии?

– На своих производствах мы стараемся идти в ногу со временем, применяем станки с ЧПУ, постоянно что-то переоснащаем.

Второй аспект этой темы – инновационные технологии, применяемые в наших разработках. Тут важно понять, как появляются новые разработки. Двигателем прогресса всегда выступает заказчик, который ставит перед нами задачи. Тогда собирается группа инженеров-технологов, конструкторов, проектировщиков, представителей коммерческого отдела, и их совместными усилиями рождается какое-то решение. И, конечно, нам выгодно применять новейшие технологии, которыми не могут блеснуть конкуренты.

Мы также следим за зарубежным опытом. Правда, здесь есть нюанс: российские санитарные нормы гораздо более жёсткие, чем европейские – исторически так сложилось. Скажем, основной показатель очищенных сточных вод – биологическая потребность в кислороде (БПК) в России составляет 3 мг на литр, в Европе – 15мг, поэтому взять немецкую разработку и применить у нас не получится, приходится дорабатывать.

– Где находятся ваши производства?

– У нас три производства в Подмоскowie (Орехово-Зуево, Воскресенск, Протвино) и одно во Владимирской области. Два из них занимаются производством



Компрессорная станция

изделий из полипропилена, два другие – из стали.

– Какие дополнительные услуги вы предоставляете своим клиентам, кроме поставок оборудования?

– Мы предлагаем весь комплекс услуг: от проектирования, производства и монтажа, до наладки и сервисного обслуживания, помогаем с согласованиями и прохождением всевозможных экспертиз.

– Требования к установке очистных сооружений в РФ повсеместно одинаковы, однако подход к их подбору до 2016 года многие производили по принципу «чем дешевле, тем лучше». В результате появилось большое количество фирм псевдопроизводителей сооружений, понятия не имеющих о принципах их работы. Приблизительно половина сооружений очистки ливневых стоков в стране на сегодня неправильно подобрана и не работоспособна. Но это только часть проблем. Обрисуйте ситуацию с точки зрения специалиста.

– Как я уже упоминал, вопрос качества очистки, к сожалению, стоит не на первом месте у клиентов. На первом – вопрос цены: «чем дешевле, тем лучше». Поэтому многие компании подстраиваются под заказчика: «Хотите в два раза дешевле – пожалуйста!» Заказчик ввиду отсутствия специальных знаний просто не понимает, с чем сталкивается.

Объем технологических ёмкостей напрямую зависит от планируемой производительности. Есть способы, позволяющие эту ёмкость уменьшить за счёт дополнительных фильтров, химических добавок и т.д. Но какие бы ухищрения не применялись, уменьшить ёмкость в два раза, считывая на то же количество очищаемой воды, нельзя! Однако многие производители поступают именно так, пытаются уложиться в предложенную цену за счёт ухудшения качества используемых материалов и уменьшения отсеков станции без инженерной мысли. Таким образом, нарушается вся технология.



**Установка «Свирь-БК»
для Якутской ГРЭС**



**Автономная канализация
«Тверь» для загородного дома**

Будет ли такая станция работать? Пример: под определённую производительность воды мы предлагаем технологическую ёмкость рабочим объёмом 50 м³, в которой применяется уголь объёмом 1,5 тонны. У наших «экономных» коллег ёмкость вдвое меньше, а угля в ней – 100 кг. Естественно, после первого же дождя он забьётся и перестанет выполнять свою функцию – очищать воду, но при этом формально станция будет функционировать. С чем столкнётся заказчик. Во-первых, со штрафами, которые ему неизбежно придётся платить при первой же проверке, и с тем, что этот уголь ему придётся всё время менять, то есть – с высокими эксплуатационными затратами. Поистине, скупой платит дважды! Но раньше штрафы были не очень серьёзными, и многие предпочитали просто откупаться от проблемы, а не налаживать очистные сооружения. И в этом – одна из причин тяжёлой экологической ситуации, сложившейся в стране. Псевдопроизводителей, готовых «отвесить за грош пятаков», в своё время появилось много. Зачастую такие компании состоят из нескольких человек с сомнительной квалификацией. Не понимая, что представляют собой очистные сооружения, они сооружают «нечто похожее». У нас есть установка «Тверь», а на рынке возник нарицательный термин – «твереподобный септик».

Сейчас, слава богу, за экологию в России взялись серьёзно, с 2016 года экологические службы имеют возможность



Канализационная насосная станция, п. Шапово

даже закрывать предприятия, и штрафы увеличились существенно. Поэтому многие срочно взялись за исправление положения, и у нас сейчас очень много обращений по сервису, причем зачастую не нашего оборудования. Но мы даже в этом случае заказчикам не отказываем.

– Вам, наверное, такое ужесточение экологических требований только на руку?

– Да, работы прибавилось, но мы даже в кризисные годы постоянно развиваемся и ежегодно увеличиваем объёмы производства.

– Есть ли грань удешевления, за которой вы за работу не берётесь? То есть если вам предлагают «сделать вид, что это очистное сооружение»...

– Это вопрос репутации, а мы своей очень дорожим! Поставлять оборудование, которое не в состоянии работать, «Торговый Дом «Инженерное оборудование» не станет ни в коем случае. Лет пять назад к нам очень часто обращались



Станция приготовления воды из снега «Снежица»

с предложением «продать сертификат». Мол, тут ваша продукция заложена в проект, ну, мы сами там что-то сварим, а вы продайте сертификат, мы за это готовы заплатить. Мы категорически против.

– Кто ваши заказчики? Как они вас находят?

– Компания у нас условно разделена на два сектора, и один из них занимается реализацией малых очистных сооружений, так называемых «септиков» для загородных домов. Так что среди наших клиентов много просто частных лиц. Ну и, конечно, предприятия, муниципалитеты, водоканалы, в том числе Мосводоканал, инвесторы. Такие заказчики зачастую обращаются к нам с вопросом: «В проект заложено



очистное оборудование другого производителя, но посмотрите, что можно там оптимизировать?» И часто это действительно получается без потери качества, за счёт технических решений, новинок. Иногда удавалось уменьшить цену проекта на треть. А это, конечно, очень важно для инвестора.

– Своими успехами «ТД «Инженерное оборудование» во многом обязан «мозгу коллектива» – инженерам, проектировщикам. А где готовят таких специалистов?

– Наше основное богатство, помимо разработок, это, конечно, люди. Сотрудников стараемся подбирать тщательно, потому что – надолго. В компании ещё есть несколько специалистов, трудящихся здесь с самого основания. Наш технический отдел – профессионалы с высшим специальным техническим образованием. Готовят их инженерно-строительные институты, есть у нас и выпускники Бауманки. И, конечно, все они время от времени проходят разные специальные курсы.

Мы продолжаем трудовую династию уже в трёх поколениях – в компании работают мои братья, сестра, старший сын, племянница.

Есть у нас и своя хоккейная команда, она так и называется «Инженерное оборудование», недавно мы приняли участие в международном хоккейном турнире в Германии среди любительских команд.

– Какова география вашей деятельности? В каких странах СНГ работали и работаете? Не планируете расширять географию деятельности за счёт дальнего зарубежья?

– Мы поставляем свою продукцию буквально по всей стране: от Калининграда до Владивостока. И даже дальше: были поставки на остров Врангеля, остров Шмидта,

Из ближнего зарубежья поставляем в Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, Киргизию. Сейчас ведём переговоры с Пакистаном. Периодически поступают предложения поработать с другими азиатскими, а также африканскими странами. Но, к сожа-

лению, там очень остро стоят вопросы безопасности, так что пока думаем...

– «Торговый Дом «Инженерное оборудование» постоянно разрабатывает и предлагает клиентам новые виды продукции. Расскажите о них.

– Одна из наших недавних разработок, созданная для нужд Министерства обороны, – установка «Снежица». Она применяется для производства питьевой воды из снега. В районах Крайнего Севера с водой, как известно, проблемы, а снега много. Но очень сложно предугадать, что в этом снеге может находиться. Зная, как ещё в советские годы, да и потом долгое время, у нас легко относились к отходам, можно предположить, что там обнаружится вся таблица Менделеева! Поэтому приходится предусматривать очистку «от всего». «Снежицу» мы поставляем в контейнерном исполнении: установка располагается в 40 футовом контейнере.

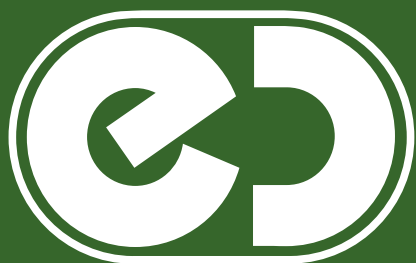
– Каковы ближайшие планы компании? А в десятилетней перспективе?

– Продолжать увеличивать объёмы производства. Хотелось бы, например, осуществлять проекты, связанные не только с темой очистных сооружений, но и со смежными, например, водоподготовкой. Станции водоподготовки мы и сейчас поставляем, но, как правило, в комплексе с очистными установками сточных вод.

Мы готовы выполнять масштабные проекты, такие как полное оснащение инженерным оборудованием целого посёлка. Задача достаточно сложная, но интересная. Именно за такие комплексные задачи нам предлагают взяться азиатские партнёры: очистка воды, водоподготовка, обслуживание и даже подготовка специалистов.

В любом случае перспективы у компании большие: мы ведь работаем на экологию, а без внимания к экологии у человечества нет будущего!

Беседовала Елена Александрова



РЕКУЛЬТИВАЦИЯ ПОЛИГОНА ТКО «КУЧИНО»



ecocom



Alpbau

Впечатляющие деревянные конструкции



Отсканируйте QR-код
и получите каталог
нашей продукции

+7 495 646 02 01

@_alpbau_

alpbau.com



КОМПАНИЯ «ТОПСХАУС»:

ПОСТРОЙКИ ДЛЯ ДАЧ
И ТУРИЗМА,

КОТОРЫЕ СДЕЛАНЫ С ДУШОЙ

Интервью с владельцами компании стр. 12



Гостевой дом
«Дом с мезонином» 48 м²

Теплые дома

Дачные дома

Мини-гостиницы/Гостевые домики

Летние/Садовые домики

Бани

Хозблоки

Гаражи и навесы

Беседки



ТопсХаус

Основано в 2009 году



+7 (495) 212-10-69
www.topshouse.ru