

# ЭНЕРГЕТИКА & ЖКХ ПОДМОСКОВЬЯ

№ 9 # октябрь 2023



ТЕМА НОМЕРА:

ЭКСПЕРТЫ И ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

**НАТАЛЬЯ АБРОСИМОВА:  
«НАСТАВНИЧЕСТВО В РАЗВИТИИ ЖКХ  
СЕГОДНЯ ИГРАЕТ КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ»**





[www.ctes.ru](http://www.ctes.ru)

e-mail: [info@ctes.ru](mailto:info@ctes.ru)

## **ООО «ЦТЭО» предлагает услуги по разработке следующих документов, необходимых муниципальным образованиям:**

- схем теплоснабжения;
- схем водоснабжения и водоотведения;
- схем газоснабжения;
- схем ливневой канализации;
- программ комплексного развития коммунальной инфраструктуры;
- инвестиционных программ ресурсоснабжающих организаций;
- целевых прогнозных топливно-энергетических балансов;
- схем закрепления прилегающих территорий (СЗТ);
- генеральных схем санитарной очистки (ССО);
- актов (отчётов) о результатах технического обследования систем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения;
- проектной документации по направлениям: теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение.



## 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 Винокуров

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Елена Александрова

Корреспонденты: Алексей Сокольский, Светлана Кныш, Варвара Можаяева, Анна Добрынина, Михаил Московец, Дарья Бакарина

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Тванова, Кира Кузмина

Фотограф: Роман Новиков

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИБА-СТАР».

Москва, ул. Электровзводская, 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 13.10.2023 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com > sportivnikvartal

**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:

|                         | Размещение на первой обложке + |
|-------------------------|--------------------------------|
| 1 полоса внутри журнала | 6 полос внутри журнала         |
| 2 полосы (1 разворот)   | 2-я полоса обложки             |
| 4 полосы (2 разворота)  | 3-я полоса обложки             |
| 6 полос (3 разворота)   | 4-я полоса обложки             |

#### «Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

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.

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### ЭКСПЕРТ ВЫПУСКА:

Наталья Викторовна Абросимова –  
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



### КОМИТЕТ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

Эксперт-консультант номера: Стива Аралов, компания «Пимс»

### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

### ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА МЯКОТНИКОВА –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –  
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский –  
старший менеджер по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская –  
руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

# СОДЕРЖАНИЕ

|    |                                                                                                                                                                                                        |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4  | <b>МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ЛИДЕР ПО ОБРАЩЕНИЮ С ТКО</b>                                                                                                                                                   |
| 8  | <b>ЭКСПЕРТЫ ОТРАСЛИ:</b> НАСТАВНИЧЕСТВО В РАЗВИТИИ ЖКХ СЕГОДНЯ<br>ИГРАЕТ КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ                                                                                                                 |
| 14 | АО «МОСОБЛГАЗ»: В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ                                                                                                                                                                     |
| 18 | <b>УК «АКАДЕМИЯ ЖКХ»:</b> КАЧЕСТВЕННАЯ И ОТКРЫТАЯ РАБОТА –<br>ЗАЛОГ ДОВЕРИЯ ЖИТЕЛЕЙ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ!                                                                                             |
| 22 | КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ ГОРОДОВ – НЕ ДЛЯ «ГАЛОЧКИ»                                                                                                                                        |
| 26 | <b>ДМИТРИЙ КУЧЕРОВ, ЕКФ:</b> «КОМАНДА – ЗАЛОГ УСПЕХА<br>ЛЮБОГО БИЗНЕСА»                                                                                                                                |
| 30 | ДВЕРИ « <b>ГОРОДСКОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ</b> » ВСЕГДА ОТКРЫТЫ                                                                                                                                         |
| 34 | <b>ЕВГЕНИЙ СИНОДОВ, НПО АСТА, ГК «АСТИМА»:</b> «ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУК-<br>ЦИИ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ РОССИЙСКОЕ СЫРЬЁ, А НАШИ ИНЖЕНЕРЫ-КОНСТРУКТОРЫ<br>УЧИТЫВАЮТ ОСОБЕННОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ» |
| 38 | <b>«ДОМОНЛАЙН»:</b> СИСТЕМА ЖКХ, КОТОРАЯ ПРИСЛУШИВАЕТСЯ<br>К ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ                                                                                                                             |
| 42 | <b>ЮРИЙ КАЗАНОВ, ГК «ТЕПЛОДОМЕР» И «ВОДОМЕР»:</b> «ВНЕДРЯЕМ<br>ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПРОИЗВОДСТВУ ПРИБОРОВ УЧЁТА»                                                                                     |
| 46 | <b>КСЕНИЯ ШПИЛЁВА, «БИГ ТРЕЙДИНГ»:</b> «НАШИ ПРОТИВОГОЛОЛЁДНЫЕ<br>СРЕДСТВА – ЭТО ИДЕАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА»                                                                                |
| 50 | <b>ГАЛИНА ЯНУШКЕВИЧ:</b> «МНЕ ВСЕГДА ВЕЗЛО ВСТРЕЧАТЬ УМНЫХ,<br>ТРУДОЛЮБИВЫХ И ПРЕДАННЫХ ПРОФЕССИИ ЛЮДЕЙ!»                                                                                              |
| 54 | <b>РОМАН ИСТОМИН, «ДГХ» КОЛОМНЫ:</b> «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ<br>СТАНДАРТЫ НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ НАЧАЛО ПРИМЕНЯТЬ ОДНИМ<br>ИЗ ПЕРВЫХ В ОТРАСЛИ»                                                                    |
| 58 | <b>ДМИТРИЙ МОТОРИН:</b> «ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН – ЭТО ИСКУССТВО,<br>И ПОВЕРЬТЕ: КОМАНДА MELARDI В НЁМ ЛУЧШАЯ!»                                                                                             |
| 62 | <b>ООО «ДРАФТ»:</b> «МЫ САМИ ПРОЕКТИРУЕМ СВОЙ ПУТЬ»                                                                                                                                                    |



# СИСТЕМЫ ОЧИСТКИ ВОДЫ ДЛЯ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ, ПРЕДПРИЯТИЙ И АГРОКОМПЛЕКСОВ

---

**Производство, проектирование,  
монтаж, сервис**



---

**Wise-filter.ru**

**8-495-946-91-93**



## МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ЛИДЕР ПО ОБРАЩЕНИЮ С ТКО

Московская область – лидер среди регионов Российской Федерации, который полностью перешёл на новую систему обращения с отходами. На территории Московской области ежегодно образуется 7,5 млн тонн ТКО (в том числе 3,4 млн тонн – это отходы г. Москвы), что составляет порядка 20% от всех образующихся отходов на территории Российской Федерации. С начала мусорной реформы (с 1 января 2019 года) и по настоящее время на территории региона организовано свыше 72 тыс. мест накоплений ТКО, а также 61 площадок «Мегабак», на которых собрано более 193 тыс. кубометров крупногабаритных отходов.

Всего на территории региона установлено более 168 тыс. контейнеров, а собирают и вывозят ТКО около 1,4 тыс. ед. мусоровозов.

Оформление транспорта для вывоза отходов осуществляется с разработанным «брендбуком». Машины с «сухими» и «смешанными» отходами направляются в 11 комплексов переработки отходов (КПО), расположенных на территории Московской области, где отходы сортируются по видам и в дальнейшем подвергаются переработке, компостированию либо обезвреживанию – в зависимости от вида отходов.

За период с 2019 по 2023 год в Московской области всего собрано более 11,3 млн тонн вторичного сырья (или для визуализации: поезд длиной порядка 145 тыс. ж/д вагонов).

Раздельный сбор отходов на территории Московской области реализован по двухконтейнерной системе, принцип которой заключается в разделении отходов на стадии накопления на две составляющие: полезные вторичные компоненты, пригодные для повторного использования, – «сухие» (полимерные отходы, бумага и картон, металл, стекло и пр.); и прочие отходы – «смешанные» (пищевые и расти-

тельные отходы, прочие виды отходов). Таким образом, не происходят смешивание и загрязнение ценных компонентов пищевыми отходами, а вторсырьё, собираемое отдельно, остаётся более высокого качества, чем смешанное. Смешанные отходы собираются в серые баки, сухие – в синие.

Как уже было сказано ранее, общая масса отобранного вторичного сырья – 11,3 млн тонн, что составляет порядка 1,5 годовых объёма ТКО, поступающих в КПО Московской области. Разделение указанной массы по основным фракциям отходов приведено на слайде.

В 2021 и 2022 гг. Российский экологический оператор подвёл итоги «Зелёного рейтинга». Среди регионов РФ Подмосковье дважды заняло 1-е место!

Среди регоператоров лауреатами стали три регоператора Подмосковья: ООО «ЭкоЛайн-Воскресенск», ООО «Хартия» и ООО «МСК-НТ».

Как уже было сказано ранее, с начала мусорной реформы и по настоящее время на территории региона организовано свыше 72 тыс. мест накоплений ТКО.

Важно отметить, что со стремительным развитием инфраструктуры мест накопления ТКО мы сокращаем количество



невывозов ТКО. В результате на сегодняшний день средний вывоз отходов по Подмосковию составляет 99%, что является хорошим результатом.

С целью вовлечения населения в раздельный сбор отходов с 2019 года на территории Московской области реализуется проект «Мегабак» по сбору вторичного сырья от населения, на данных площадках жители могут бесплатно сдать следующее вторсырьё: КГМ, шины, электронно-бытовую технику, стекло, текстиль, алюминий, пластик, бумагу, картон, батарейки, лампы и градусники.

Все пункты размещения таких площадок можно посмотреть на интерактивной карте, расположенной на сайте: <http://мегабак.пф>.

Всего функционирует 61 площадка «Мегабак» в 54 городских округах. На площадках «Мегабак» нарастающим итогом собрано более 193 тыс. куб. м вторичного сырья.

Кроме того, там мы регулярно проводим популярные среди жителей акции по сдаче шин и техники.

Благодаря развитию проекта «Мегабак» на территории Московской области, нам удаётся добиться стимула к росту компаний, занимающихся переработкой ВМР. Помимо появления новых игроков на рынке переработки ВМР, существуют и масштабные компании с 20-летним опытом и более. Одной из таких компаний-партнёров проекта «Мегабак» является компания-переработчик ООО «Орис

Пром», которая занимается переработкой различных видов отходов, автомобильных покрышек, металлов различного вида, электронного лома (от фена до автомобиля), а также пластика.

Ещё можно отметить, что, помимо стандартной переработки и подготовки ВМР сырья для дальнейших производств, компания сама производит продукцию, которая пользуется спросом во всём мире: это универсальные грейферы для перевалочной техники ОРМ-60 (объём – 0,6 м³), ОРМ-80 (0,8 м³), ОРМ-100 (1,0 м³) собственного производства. Они представляют собой приспособления, используемые для извлечения или погрузки сыпучих веществ, что широко востребовано на специальных предприятиях.

За последние годы в рамках программы импортозамещения компания не только разработала модели указанных устройств, но и создала современную производственную базу, позволяющую осуществлять полный цикл металлообработки комплектующих обозначенного механизма: токарные и фрезерные станки с ЧПУ (числовое программное – компьютерное – управление) последнего поколения, современные модели плазменной резки, сварки и термической обработки.

С 2021 года в Московской области мы реализуем программу по установке «ЭКО-пунктов». Всего установлено уже более 660 «ЭКОпунктов».

По итогам голосования жителей на портале «Добродел» выбраны основные

локации для размещения: объекты ретейла, дворовые территории, общественные пространства, школы.

Школы – не только образовательные, но и воспитательные учреждения. Именно в школах необходимо привить детям правильное отношение к окружающей среде и умение заботиться о ней, в том числе осуществляя раздельный сбор вторичного сырья.

С помощью уже установленных «ЭКО-пунктов» собрано более 673 тонн бутылок и банок (или в переводе для визуализации: поезд длиной 8 ж/д вагонов).

За сдачу такой тары можно получить скидку от партнёров программы лояльности. Из пластиковых бутылок производят ручки, бутылки, одежду, обувь и многое другое; из алюминиевых банок – мебель, автомобильные запчасти, новые банки, окна, радиаторы отопления и т. п.

#### **Справка:**

За второй квартал 2023 года через «ЭКОпункты», установленные на территории Московской области, было собрано 4 812 709 единиц тары, или 138 864 килограмма.

Из них – 3 465 988 ПЭТ-бутылок, около 72% (117 199 кг, около 84%), и 1 346 721 алюминиевая банка, около 28% (21 665 кг, около 16%).

Таким образом, за второй квартал 2023 года прирост к первому кварталу составил 1 406 271 единицу тары (или 41,28%).

По итогам первого полугодия 2023 года было собрано 8 217 147 единиц тары,





это составляет почти 75% от общего количества тары, собранной в 2022 году.

За третий квартал 2023 года через «ЭКОпункты», установленные на территории Московской области было собрано 5 598 443 единицы тары или 162 644 килограмма.

Из них – 4 007 602 ПЭТ-бутылки, около 72% (136 854 кг, около 84%), и 1 590 841 алюминиевая банка, около 28% (25 790 кг, около 16%).

По итогам трёх кварталов 2023 года было собрано 13 817 590 единиц тары (398 719 кг), что почти на 25% больше от общего количества тары, собранной в 2022 году.

Из них – 9 991 362 ПЭТ-бутылки, около 72% (337 042 кг, около 85%), и 2 235 387 алюминиевых банок, около 27% (61 677 кг, около 15%).

Итого за весь период работы «ЭКОпунктов» на территории Московской области, с 01.01.2021 по 01.10.2023 год, собрано 28 625 994 (836 248 кг) единицы тары.

Из них – 21 089 048 ПЭТ-бутылок, около 73% (715 152 кг, около 86%), и 7 536 946 алюминиевых банок, около 27% (121 096 кг, около 14%).

Мы также развиваем новые проекты по раздельному сбору ТКО на территории Московской области: с 2022 года начата реализация пилотного проекта «Мегабак авто», в котором участвуют компании-переработчики вторсырья и автозаправочные станции для сбора отходов производства и потребления, пригодных для вторичного использования.

Данный пилотный проект успешно реализован совместно с отдельными компаниями-переработчиками вторсырья (ООО «Орис Пром» и ООО «Нью Лайф») на АЗС «Татнефть» в городском округе Солнечногорск Московской области.

В конце июня правительство Московской области и сеть АЗС «Газпромнефть» запустили проект сбора и переработки вторсырья – проект «Мегабак авто». Он нацелен на увеличение доли сбора и переработки вторичного сырья в регионе.

Первые пункты приёма пластика, мелкой электроники и одежды установлены на АЗС «Газпромнефть» № 33 в г. Пушкино Московской области и на АЗС № 60 в Химках. До конца года контейнеры появятся ещё на нескольких АЗС сети. Собранное вторсырьё с АЗС передаётся компаниям-переработчикам, включая Дмитровский завод РТИ, ООО «Кродак», а также АНО «Экосистема» (проект «Сдать вещи ПРОСТО»).

Проект «Мегабак авто» инициирован Министерством ЖКХ Московской области при поддержке Ассоциации общественного контроля в сфере обращения с отходами по Московской области и губернатора региона А. Ю. Воробьёва.

Вице-губернатор Московской области Евгений Хромушин сказал: «Реформа отрасли обращения с отходами идёт не от власти, а от человека. В Подмоскovie с 2019 года более 10,5 млн тонн отходов уже не попало на полигоны, они были переработаны. Если мы представим то-

варный поезд от Москвы до Омска, то все вагоны будут забиты теми отходами, которые Московская область переработала. Сегодня сделали очередной шаг в Московской области: развиваем сеть приёма вторсырья на автозаправочных станциях «Мегабак авто», за что большое спасибо сети АЗС «Газпромнефть», которая одной из первых откликнулась на наш экологический призыв. Пока на АЗС области установлено порядка десятка аналогичных экошкафов, до конца года планируем развить сеть до 40 пунктов. Действительно, на заправках это очень удобный формат: залил омыватель, антифриз, а тару сдал в экошкаф, далее компания-переработчик пустит тару в переработку; уверен, что в скором времени мы решим проблемы с пластиком и другими видами отходов, как решили их с автопокрышками».

Руководитель сети АЗС «Газпромнефть» в России Олег Кузьменков сказал: «Сеть АЗС «Газпромнефть» является социально ответственным участником топливного рынка. Мы не только предоставляем нашим клиентам качественный сервис, моторное топливо, вкусную еду и комфортные условия пребывания на АЗС, но также поддерживаем проекты по утилизации старых автомобильных шин, а теперь – и по переработке пластика, одежды и мелкой электроники. Я уверен, что «Мегабак авто» будет востребован автомобилистами и внесёт свой вклад в развитие культуры переработки вторичного сырья в регионе».

Проект по сбору и переработке пластика, одежды и мелкой электроники – часть экологической программы сети АЗС «Газпромнефть», в рамках которой компания в том числе создаёт инфраструктуру и предоставляет сервисы и услуги, позволяющие клиентам АЗС поддерживать и вести экологичный образ жизни. В частности, с 2020 года на АЗС «Газпромнефть» можно сдать изношенные шины на переработку, налить кофе в свою многоразовую кружку со скидкой, воспользоваться автоматом по продаже стеклоомывателя на разлив и отказаться от использования бумажных чеков.

Все собранные крупногабаритные отходы на площадке «Мегабак» направляются напрямую компаниям-переработчикам, минуя КПО.

С полным перечнем принимаемых фракций и адресами всех площадок «Мегабак» можно ознакомиться на сайте: [www.megabak.pf](http://www.megabak.pf).

Пресс-служба Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области,

+7 (498) 602-19-32

✉ [gkhmopress@gmail.com](mailto:gkhmopress@gmail.com)

🌐 <http://mgkh.mosreg.ru/>

📌 [https://t.me/mingkh\\_mo](https://t.me/mingkh_mo)









A woman with blonde wavy hair, wearing a light beige textured suit with gold buttons and a matching skirt, stands in a modern interior. She is holding a magazine titled 'ЖКХ' (Utilities) with a technical illustration on the cover. The background features a large painting of a city skyline at night, a potted plant, and a wooden bench with logs. The floor is made of dark wood.

**ЭКСПЕРТЫ ОТРАСЛИ:  
НАСТАВНИЧЕСТВО В РАЗВИТИИ  
ЖКХ СЕГОДНЯ ИГРАЕТ  
КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ**



О преимуществах возрождения института наставничества в сфере городского хозяйства рассказали эксперты сферы ЖКХ: Наталья Абросимова, Александр Козлов, Александр Афонин и Леонид Чернышов.

**НАТАЛЬЯ АБРОСИМОВА,**  
исполнительный директор Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области», руководитель Центра оценки квалификаций, член Совета профессиональных квалификаций в жилищно-коммунальном хозяйстве, председатель Комиссии СПК ЖКХ в сфере управления МКД:

– Текущий, 2023-й объявлен Годом педагога и наставника. Мы видим, как движение наставничества в России возрождается, сегодня оно играет огромную роль и для ЖКХ. Ведь эта сфера ни больше ни меньше касается каждого. СПК ЖКХ и Ассоциация «РООР «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области» уделяют большое внимание в своей работе наставничеству.

Выстраивается коммуникация со студентами и предприятиями городского хозяйства, заинтересованными в перспективных молодых кадрах. Мы растим кадры, уже начиная со школы. Наша цель – помочь молодым людям определиться с будущей профессией как можно раньше. Мы мотивируем ребят ещё на этапе обучения, приглашаем их на практику, предлагаем участвовать в интересных конкурсах и мероприятиях. Создаём достойные условия работы на выходе из вуза, чтобы сфера не потеряла профессионалов, раз-



бирающихся в современных технологиях. Сейчас, в принципе, управляющие и ресурсоснабжающие организации совсем другие: происходит цифровизация отрасли, множество приложений эффективно работает.

Будущим специалистам важно обращать внимание на проекты, которые реализуются СПК ЖКХ совместно с Национальным агентством развития квалификаций. Речь здесь в первую очередь идёт о совмещении независимой оценки квалификации с аттестацией обучающихся профессионального образования – ГИА-НОК. Это когда по итогам обучения

студент получает не только диплом, но и свидетельство НОК. Ребята уже третий год подряд достаточно успешно сдают такой экзамен. Проект реализуется в ведущих вузах Москвы и Подмоскovie: НИУ МГСУ, МИТУ-МАСИ, МЦК – Техникум имени С. П. Королева, РГУТИС и др.

Представители СПК ЖКХ входят в число экспертов, оценивавших соискателей в рамках профессионального экзамена ГИА-НОК. Информация о каждом вы-

данном свидетельстве заносится в федеральный реестр квалифицированных работников. В этом году порядка 100 студентов достойно прошло ГИА-НОК, баллы набрали высокие. Большинство из ребят уже трудоустроено в Фонд капитального ремонта Москвы и другие специализированные организации нашей отрасли. Такие профессиональные кадры сфере ЖКХ очень нужны.

Вместе с учёными и экспертами мы поучаствовали в создании самого современного учебника в четырёх томах «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура». Его выпустила кафедра жилищно-коммунального комплекса Института инженерно-экологического строительства и механизации НИУ МГСУ. В учебнике студенты получают полное представление о структуре ЖКХ, об основных видах регулируемой деятельности, осуществляемой на этапе эксплуатации зданий и сооружений. Он стал значительной вехой в развитии и выдвижении отрасли ЖКХ в самостоятельные образовательные программы подготовки.

СПК ЖКХ, предприятия отрасли, учебные заведения решают общие задачи и дальше будут работать вместе, чтобы сфера развивалась. Непрерывное обучение – это залог нашего общего успеха! Популяризация профессий строительства, архитектуры и ЖКХ среди молодёжи и детей, ранняя профориентация и повышение уровня престижа этих профессий в обществе – ключевые задачи.





**АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ,**  
*председатель Совета по профессиональным квалификациям в жилищно-коммунальном хозяйстве, депутат Московской городской Думы, председатель Комиссии по государственному строительству и местному самоуправлению Мосгордумы:*



– СПК ЖКХ сегодня выступает в России площадкой для внедрения профессиональных квалификаций. Мы проводим действительно большую работу в рамках наставничества среди молодых специа-

листов рабочих профессий. Повышаем уровень престижа этих профессий в обществе. Занимаемся ранней профориентацией: поддерживаем и направляем школьников, студентов колледжей и вузов. Остановлюсь на конкретных примерах.

На данный момент работаем над созданием Ассоциации колледжей в рам-

учебных заведений в рамках высшего образования, который объединяет НИУ МГСУ, МИТУ-МАСИ, МАРХИ и другие крупные отраслевые учебные заведения. Уже изъявили желание войти в нашу Ассоциацию: Колледж архитектуры, дизайна и реинжиниринга № 26 (26 КАДР), МЦК – Техникум имени С. П. Королева, Новгородский строительный колледж и ряд других.

Очень много существует и всевозможных всероссийских конкурсов, которые направлены на развитие городской среды и в целом ЖКХ. Рекомендую обращать на них внимание не только студентам, но и школьникам. Мы поддерживаем всероссийский конкурс «Моя страна – моя Россия». Его идея – в привлечении потенциала молодёжи к решению острых вопросов социально-экономического развития российских регионов, городов и сёл. Конкурс известен по всей стране. Уже более десяти лет мы курируем номинацию «Моя гордость. Моя малая родина (мой город, моё село)». Выступаем в качестве экспертов и жюри. Конкурс является одним из проектов президентской платформы «Россия – страна возможностей». Ежегодно на него поступает более ста тысяч заявок. Наша номинация тоже пользуется большой популярностью. Мы стремимся к тому, чтобы органы власти субъектов, муниципалитетов, откуда приехали ребята, после признания на федеральном уровне обязательно помогли воплотить их в жизнь.

ках деятельности ЖКХ и городского хозяйства. Инициатива была предложена Новгородской областью. Сейчас прорабатываем вопрос объединения колледжей по аналогии с консорциумом





Ещё один конкурс, в котором мы выступаем в качестве соорганизаторов, – это всероссийский конкурс проектов в области архитектуры и благоустройства «Идеи, преображающие города». Уже несколько лет он объединяет молодых архитекторов, дизайнеров, урбанистов и художников из разных субъектов нашей страны. Конкурс доказывает, как много у нас талантливой молодёжи, стремящейся улучшить общественные пространства городов и поселений в соответствии с современными требованиями. СПК ЖКХ также курирует здесь номинацию. Через письма поддержки в регионы, муниципальные образования стремимся лучшие идеи реализовать. На местах мы предлагаем наладить связь с органами местного самоуправления, ТОСами – прямыми интересантами идей и проектов ребят, чтобы проекты не оставались на бумаге, а реализовывались. Для молодых людей (а участвуют в конкурсе школьники с 14 лет) это хорошая стартовая площадка, реальная возможность заявить о своём проекте и быть замеченным.

Ещё один интересный пример взаимодействия в рамках наставничества – это Музей городского хозяйства на ВДНХ. Он создан правительством Москвы. Фактически является такой современной профориентационной площадкой – интересной и интерактивной. Там мы проводим мероприятия, экскурсии для школьников и студентов. Для того чтобы они увидели своими глазами, как всё устроено, какая это сложная система. Рассказываем об управлении городской средой, системами водоснабжения, электроснабжения и так далее. Сегодня музей – одна из самых популярных площадок на ВДНХ. Он востребован жителями города, школьниками, которые с удовольствием узнают о ЖКХ больше.

Сегодня также внедряем дуальную систему образования в учебных заведениях. Будем растить лучшие кадры для городского хозяйства. Как вы знаете, при дуальной системе школьник или студент получает теоретические знания в учебном заведении, а практику проходит на предприятии, на котором он потом будет работать. Сейчас мы работаем над тем, чтобы, начиная с восьмого-девятого класса, ребята получали рабочие специальности. Обучать будем по направлениям «слесарь-сантехник», «электромонтажник», «штукатур», «каменщик», «ландшафтный дизайнер» и по ряду других специальностей. Реализовывать будем пилотный проект на примере одной из современных школ в ТиНАО и Колледжа архитектуры, дизайна и реинжиниринга № 26. Подключили к проекту крупного работодателя, застройщика и управляющую компанию. С 1 сентября уже стартуем. Базу сделаем в школе, расположенной в поселении Со-сенское.



Помимо 26-го КАДРа, курируем ещё Луганский архитектурно-строительный колледж имени архитектора Александра Степановича Шеремета. Разработали учебные программы для Донецка и Луганска, которые с начала учебного года были запущены. Наша задача – чтобы в перспективе у каждого колледжа и тех-

никума появились стратегические партнёры – компании, для которых будут целенаправленно готовить специалистов.

Поддерживаем работу детского Общественного совета при Минстрое России. Ребята узнают много нового, придумают и реализуют замечательные проекты. Таким образом, популяризируем профессии строительства, архитектуры и ЖКХ среди молодёжи. Способствуем продвижению различных форм участия детей в формировании комфортной городской среды.

Одно из направлений, которое мы внедряем по всей России, – это уроки обучающей игры «Домовой». Больше тысячи уроков уже проведено, в том числе и на новых территориях. Например, в апреле этого года для учащихся школы № 28 города Луганска председатель СПК ЖКХ Александр Михайлович Козлов провёл такой урок. Школьники с интересом учились высчитывать стоимость жилищно-коммунальных услуг. Многие пообещали помогать родителям проверять начисления за ЖКУ. Это позволяет не только повысить грамотность, но и выявить активных ребят, которые в дальнейшем пойдут в нашу отрасль.





**АЛЕКСАНДР АФОНИН,**  
*председатель правления Ассоциации  
«Региональное отраслевое объединение  
работодателей «Союз предприятий  
жилищно-коммунального хозяйства  
Московской области»:*



– Молодые специалисты по традиции становятся гостями нашей межрегиональной отраслевой премии «Управляющий многоквартирным домом». Она проводится уже четвёртый год подряд СПК ЖКХ совместно с Минстроем России. Среди соискателей премии – представители управляющих и ресурсоснабжающих организаций, региональные операторы по ТКО, председатели ТСЖ, специалисты по различным направлениям.

В этом году, кстати, расширен перечень номинаций. Например, появились такие номинации, как «Лучшая лифтовая компания» и «Лучшая мультисервисная компания». Итоги премии подведём 13 марта 2024 года. Вместе встретим профессиональный праздник ЖКХ и памятную дату. В следующем году ЖКХ исполнится 375 лет. Мы получаем заявки из Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга, Казани, Перми, Нового Уренгоя, Самары, Екатеринбурга, Тюмени, Курской, Воронежской, Липецкой областей и Севастополя.

В рамках премии проходит всероссийский чемпионат «Лучший по профессии» среди студентов и профессионалов (работников) предприятий жилищно-коммунального комплекса. Это очень зрелищный формат соревнований, где студенты порой обходят в умениях опытных профи. Конкурсанты выходят в мастерские и с азартом соревнуются. Мы сделали трансляцию чемпионата на всю Россию, чтобы все желающие могли посмотреть, как проходит соревнование. Занятие призового места в конкурсе является мотивацией для молодых специалистов к повышению своей квалификации ещё на этапе обучения. Здесь статистика нескольких лет показывает, что если раньше побеждали профессионалы, то в этом году стали победителями уже студенты. Потому что рвение к победе, готовность доказать, что студент действительно получил хорошие знания в своём учебном заведении, здорово стимулируют. Мно-

гие регионы захотели провести такой чемпионат у себя на территории.

В рамках чемпионата ежегодно мы ещё устраиваем ярмарку вакансий «Кадровый лифт». Предоставляем студентам возможность трудоустроиться прямо на площадке конкурса, сразу заключить договор. Очно и заочно присутствуют работодатели и отбирают себе специалистов. Так как это проходит на базе МЦК – Техникума имени С. П. Королева, то пока трудоустраиваем студентов этого учебного заведения. Эту работу лично курирует глава городского округа Королёв Игорь Трифонов, следит за успехами ребят уже на рабочем месте. Надеемся, что эта практика будет дальше только масштабироваться. Такой запрос от вузов есть.





**ЛЕОНИД ЧЕРНЫШОВ,**  
*первый заместитель председателя  
Совета по профессиональным квалифи-  
кациям в ЖКХ, доктор экономических  
наук, профессор, член-корреспондент  
РААСН:*

– Участвую совместно с Фондом ре-  
формирования ЖКХ, Минстроем, Мин-  
просвещения и Минобрнауки России в  
формировании и развитии самостоятель-  
ного направления подготовки в системе  
высшего и среднего профессионального  
образования, а также в системе повыше-  
ния уровня квалификации кадров для  
сферы ЖКХ в рамках Национальной сис-  
темы квалификаций.

Интерес работодателей в жилищной  
сфере к выстраиванию комфортных со-  
циально-психологических отношений  
как внутри трудовых коллективов, так и  
с жителями и сторонними, то есть ресур-  
соснабжающими, подрядными и другими  
организациями, неизменно растёт. В на-  
стоящее время он получил свою реали-  
зацию в процессе разработки и актуали-  
зации профессиональных стандартов для  
работников организаций, управляющих  
и эксплуатирующих многоквартирные  
дома.

Сегодня профессиональные стандар-  
ты, утверждённые Минтрудом России  
для организаций в жилищной сфере,  
содержат требования к руководителям,  
специалистам и линейному персо-  
налу организаций о наличии у них зна-  
ний, навыков и умений, необходимых  
для бесконфликтного осуществления  
ими своей профессиональной деятель-  
ности.



Таким образом, принимая во внима-  
ние, что, в соответствии с законодатель-  
ством, образовательные программы  
учреждений образования должны соот-  
ветствовать требованиям профессио-  
нальных стандартов, мы имеем целос-  
тную систему, позволяющую студентам  
учреждений высшего и среднего про-  
фессионального образования приоб-  
рести необходимые знания в области со-  
циальной психологии и межличностной  
коммуникации. Они помогут молодёжи  
в преодолении барьеров межличност-  
ного общения, неизбежно возникающих  
при работе с населением, проживающим  
в многоквартирных жилых домах, в про-  
цессе управления и эксплуатации много-  
квартирных домов.

Если попытаться найти общие черты у  
преуспевающих управляющих и эксплу-



атирующих МКД организаций, которым  
удаётся проводить собрания с населе-  
нием бесконфликтно, то характерными в  
их деятельности являются профессиона-  
лизм (знание дела и умение его делать),  
умелое взаимодействие с другими люди-  
ми, уважение партнёров. Немаловажно  
также умение выражать свои мысли, слу-  
шать людей и производить на них благо-  
приятное впечатление.

Таким образом, молодым специали-  
стам важно понимать, что современные  
технологии должны способствовать  
дальнейшему выстраиванию грамот-  
ной коммуникации. Речь идёт об ис-  
пользовании рациональных программ  
корректного делового общения и соот-  
ветствующих моделей поведения. Со-  
трудники организаций, управляющих  
и эксплуатирующих многоквартирные  
дома, должны способствовать эффек-  
тивному деловому взаимодействию как  
с ресурсоснабжающими, подрядными и  
другими организациями, так и с много-  
численной аудиторией жителей, прожи-  
вающих в этих домах.

Подготовила Юлия Федотова





## АО «МОСОБЛГАЗ»: В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Газ в подмосковной квартире или в частном доме подмосковного посёлка – что может быть обыденней, не правда ли? Ставя на плиту чайник или включая газовую колонку, мы пользуемся энергией природного газа привычно, даже не задумываясь о том, что так было не всегда...

Но чтобы выше ценить сегодняшний комфорт, полезно иногда заглянуть в прошлое.

Газ впервые начал применяться для освещения крупных городов, до этого озарявшихся только неровным светом факелов и позже тусклыми масляными светильниками. В Россию он пришёл осенью 1819 года: первые газовые фонари появились в Санкт-Петербурге. Не сразу, но за Северной столицей последовала и консервативная Первопрестольная.

В 1865 году Московская дума заключила контракт с компанией «Букье и Голдсмит» на освещение Москвы светильным газом сроком на 30 лет, по истечении которого завод по производству газа из каменного угля, а также газопроводов, фонарей и прочего оборудования переходил в собственность газового хозяйства Москвы. Что и произошло в беспокойном 1905-м. Первыми в столице загорелись 500 фонарей, связанные шестью верстами газопроводов. А к моменту передачи газовое хозяйство Москвы насчитывало 215 вёрст газовых сетей, 8735 фонарей и работало для 3720 потребителей из центра Москвы. Но, конечно, жители Подмосковья о такой роскоши могли пока только мечтать...

Советской властью Московский газовый завод был признан имеющим государственную значимость, но всё же развитие газового хозяйства в столице шло медленно: газ использовался не магистральный, а вырабатываемый на предприятии, его мощностей не хватало на нужды мегаполиса. В 1931-м был введён в эксплуатацию завод «Нефтегаз» по производству газа из нефти, образован трест «Мосгаз», однако истинный размах газификация столицы приобрела лишь с подключени-

ем к магистральному газопроводу «Ставрополь – Москва» в 1956-м. Тогда же первый газ пришёл и в Подмосковье.

Уже были построены и начали работу заводы тяжёлого и среднего машиностроения в Подольске, Коломне, Климовске, Мытищах и Люберцах, сооружались крупные фабрики лёгкой и текстильной промышленности. Уголь не способен был решить стратегическую задачу обеспечения теплом этих промышленных гигантов, возникла острая необходимость в дополнительной тепловой энергии. Таким источником и стал природный газ. В Московской области предстояло построить сеть газопроводов, единую систему газоснабжения предприятий и жилищного фонда.

Коломна была первым городом региона, получившим природный газ Саратовского месторождения. В октябре 1954 года начались работы по газификации города, а «дали газ» в Коломне 19 декабря 1955-го.

В 1958 году было принято беспрецедентное решение: газифицировать за семь лет 41 город и 37 посёлков! Это событие и стало отправной точкой для создания Управления газового хозяйства Московской области, ныне – АО «Мособлгаз». К середине 80-х гг. газовое хозяйство области выросло в одно из крупнейших в СССР. А жители Подмосковья массово получили возможность пользоваться газом, ставшую нам такой привычной.

Разные эпохи пришлось пережить Мособлгазу на своём более чем 60-летнем пути, но его специалисты во все времена трудились на благо жителей и предприятий Подмосковья. Эта традиция жива и по сей день, какие бы сложности ни подбрасывала нам жизнь. А сложностей и сегодня немало, будь то импортозамещение в газификации или выполнение беспрецедентной по масштабам программы социальной газификации.

Насколько успешно разрешаются эти вопросы? Успевает ли компания, несмотря на солидный возраст, идти в ногу со временем? Давайте рассмотрим по пунктам.



## СОЦИАЛЬНАЯ ГАЗИФИКАЦИЯ

АО «Мособлгаз» – крупнейшая газораспределительная организация России, эксплуатирующая газораспределительную сеть протяжённостью 60 тыс. километров.

С июня 2021 года по поручению Президента РФ в Московской области стартовал проект социальной газификации. Социальная газификация – это строительство газопроводов до границ участков без привлечения средств жителей в уже газифицированных населённых пунктах.

Московская область – лидер по количеству подключений по социальной газификации. В президентский проект вошло 3105 населённых пунктов. В регионе созданы условия для газификации 115 тыс. частных домов.

### ЛЬГОТЫ: КОМУ БЕСПЛАТНО?

Подмосковье – первый регион России, в котором по поручению губернатора Андрея Воробьёва начали действовать льготы на социальную газификацию. Дополнительная мера поддержки включает в себя бесплатные работы внутри участка и газовое оборудование стоимостью до 80 тыс. рублей. В Подмосковье уже одобрено более 1 тыс. заявок на пользование этими льготами.

Воспользоваться льготами могут:

- семьи, получающие пособие на ребёнка;
- малоимущие пенсионеры;
- труженики тыла, узники и ветераны ВОВ;
- участники или семьи погибших в результате боевых действий в Афганистане, Чечне, Сирии, Южной Осетии, Абхазии;
- семьи участников СВО;
- многодетные семьи.

За 2023 год АО «Мособлгаз» догазифицирует 36 населённых пунктов, газифицирует 30 тыс. домовладений. Для этого будет построено 1280 километров новых газопроводов. В программу добавлены социальные объекты: будут газифицированы детские сады, школы, медучреждения Подмосковья.

### ГУБЕРНАТОРСКАЯ ПРОГРАММА ГАЗИФИКАЦИИ

Чтобы населённый пункт попал в социальную газификацию, он должен быть газифицирован. На территории Московской области действует губернаторская программа «Развитие газификации в Московской области до 2030 года», по которой Мособлгаз заводит газ в негазифицированные населённые пункты.

Ежегодно по программе газифицируется порядка 50 населённых пунктов. Всего за время действия программы будет построено более 6 тыс. километров газопроводов. На газифицируемых территориях проживает свыше 250 тыс. человек.

Отметим: критерии по включению на-



селённого пункта в программу газификации пересматриваются в пользу жителей – так, количество прописанных жителей снизилось до 30 человек, а капитальные затраты на одного жителя увеличены до 450 тыс. рублей. Изменения в программе способствуют включению новых населённых пунктов и, как следствие, развитию территории Московской области.

До конца 2030 года по программе будет газифицировано ещё 515 населённых пунктов.

Государственным заказчиком программы является Министерство энергетики Московской области. Включить населённый пункт в программу можно по запросу администрации.

### ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ГАЗИФИКАЦИИ

Уже более года назад Московская область достигла 100%-го импортозамещения в сфере газораспределения. АО «Мособлгаз» полностью перешло на материалы и комплектующие отечественного производства.

Компания сотрудничает с российскими заводами-изготовителями полиэтиленовых и стальных труб, а также комплектующих, используемых в строительстве газораспределительных сетей.

Партнёрство с отечественными производителями позволяет быстрее находить индивидуальные инженерные решения и упрощает логистические задачи. Так, один из подмосковных заводов по специальному техзаданию Мособлгаза собирает пункты редуцирования газа – по такому же принципу производство в Туле изготавливает фитинги. Лучшие решения найдены путём тесного взаимодействия изготовителей и инженеров предприятия.

Продукция на внутреннем рынке отвечает высоким стандартам качества, а в производстве используются новейшие современные материалы.

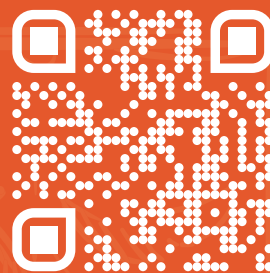
В связи с реализацией масштабных программ газификации населения количество новых абонентов увеличивается, а значит, растёт спрос на газовое оборудование. Поэтому в конце 2022 года в рамках импортозамещения Мособлгаз представил линей-





С 1 января 2024 года обслуживание  
газового оборудования проводит

# Мособлгаз



## Пользуйся газом безопасно

- ✓ Запрещается самостоятельно производить газификацию квартиры, перестановку, замену и ремонт газовых приборов
- ✓ Не оставляйте без присмотра работающие газовые приборы, по окончании пользования газом закройте краны
- ✓ Следите за состоянием гибкого шланга. Он не должен касаться бытовых электроприборов, быть перекручен или натянут
- ✓ Не допускается вывод вытяжной трубы в единственный вентиляционный канал
- ✓ Вентканалы должны быть открыты для свободного доступа и очищены от грязи и пыли. Регулярно проверяйте тягу в вентканале
- ✓ Не пользуйтесь устаревшим газовым оборудованием
- ✓ Не используйте плиту для обогрева помещения
- ✓ При обнаружении запаха газа – перекройте газ, откройте окна и двери, не трогайте электроприборы, позвоните в аварийную газовую службу

**С 25 декабря смотрите график  
ТО на сайте [www.mosoblgaz.ru](http://www.mosoblgaz.ru)**

**В день проведения ТО обеспечьте  
газовикам доступ в квартиру**

**ПАХНЕТ  
ГАЗОМ? ЗВОНИ!**

**112**





ку современного газового оборудования собственной торговой марки MOGUCHI.

Начать выпуск газоиспользующего и электрического оборудования Мособлгазу позволил богатый опыт эксплуатации газовых приборов, накопленный за шесть с половиной десятилетий.

На сегодняшний день в линейке оборудования MOGUCHI представлено более двадцати моделей настенных газовых котлов, газовых проточных водонагревателей и электрических котлов. По всем характеристикам оборудование отвечает самым современным требованиям и стандартам качества. Среди главных достоинств оборудования MOGUCHI – его надёжность. В производстве используются медные и латунные компоненты без добавления композитных материалов. Коэффициент полезного действия газовых котлов составляет от 92,2% – в зависимости от модели.

Инженеры Мособлгаза разработали проект «Безопасный дом» – систему постоянного мониторинга уровня загазованности выбранного помещения в мобильном приложении. «Безопасный дом» представляет собой датчики газовой безопасности (природный и угарный газ), клапан и GSM-модуль. В случае если концентрация газа в контролируемом помещении достигнет опасной отметки, газ перекроется автоматически, а на телефон абонента незамедлительно придёт уведомление о произошедшем.

«Мы всегда делали ставку на отечественных производителей и российские



технологии, а санкции ускорили переход на 100%-ное импортозамещение. Президентский проект стал мощным вызовом для Мособлгаза: колоссальные объёмы и сжатые сроки. Мы не могли позволить себе тратить время на ожидание материалов и деталей: территориальный признак отечественных заводов – большой плюс. Отмечу, что качество не уступает зарубежным аналогам», – генеральный директор АО «Мособлгаз» Игорь Баранов.

### БЕЗОПАСНОСТЬ ВАЖНЕЕ ВСЕГО!

Каждый собственник газового оборудования обязан следить за его исправностью и сроком эксплуатации, иметь договор тех-

обслуживания, содержать в исправности дымовые и вентканалы, обеспечивать доступ сотрудников газовой службы к оборудованию один раз в год.

Это предполагает следующее:

- единый стандарт качества выполнения работ;
- единая специализированная организация по ТО в МКД;
- единая стоимость обслуживания газового оборудования;
- единое окно для жителя по вопросам газовой безопасности.

Сотрудников АО «Мособлгаз» легко узнать: они носят сине-серую форму, имеют при себе удостоверение, а также нагрудный бейдж, который можно отсканировать и попасть в карточку слесаря на сайте АО «Мособлгаз». Также уточнить, что к вам действительно пришёл сотрудник газовой службы, можно по телефону районной эксплуатационной службы АО «Мособлгаз».

Договоры на проведение ТО, заключённые собственниками частных жилых домов со специализированными организациями до дня вступления в силу закона № 71-ФЗ, продолжают действовать до их прекращения или расторжения.

Договоры на проведение ТО, заключённые собственниками квартир до дня вступления в силу закона № 71-ФЗ, также действуют до их прекращения или расторжения, но не позднее 1 января 2024 года.





**УК «АКАДЕМИЯ ЖКХ»:**  
**КАЧЕСТВЕННАЯ И ОТКРЫТАЯ**  
**РАБОТА – ЗАЛОГ ДОВЕРИЯ ЖИТЕЛЕЙ**  
**МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ!**





Общество с ограниченной ответственностью «Академия ЖКХ» – современная и динамично развивающаяся управляющая компания нового типа, осуществляющая свою деятельность по обеспечению функционирования инженерной инфраструктуры жилых многоквартирных домов, созданию в них удобства и комфорта путём предоставления жителям широкого спектра услуг.

За несколько лет работы учредитель подмосковной организации города Балашихи Михаил Юрьевич Николаев сумел собрать под своим крылом настоящую команду добросовестных, квалифицированных и перспективных специалистов, имеющих серьёзный опыт работы в сфере управления жилой недвижимостью. Миссией сотрудников компании являются предоставление полного и качественного комплекса услуг в сфере ЖКХ, оперативное реагирование на возникновение проблем с последующим их решением и, конечно, сохранение доверия жителей, что в результате и создаёт для организации положительную репутацию. О принципах работы управляющей компании, её возможностях, долгосрочных и плодотворных отношениях с жителями домов и услугах, предоставляемых компанией, мы узнали из первых уст.

**УЧРЕДИТЕЛЬ УК ООО «АКАДЕМИЯ ЖКХ»**

**МИХАИЛ НИКОЛАЕВ:**

«ЦЕЛИ НАШЕЙ КОМПАНИИ ПРОСТЫ, ПРОЗРАЧНЫ И СТРОЯТСЯ НА СЛЕДУЮЩИХ ПОНЯТИЯХ: ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ, ЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ЖИЛЬЦОВ, НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОБСТВЕННИКАМИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ПРАВА ГРАЖДАН!»

– Моя команда обладает абсолютно новым, свежим взглядом на управление многоквартирными домами, – рассказывает Михаил Юрьевич. – В своей работе ООО «Академия ЖКХ» ориентировано на предоставление качественных услуг содержания и ремонта многоквартирных домов и придомовой территории, достигаемых с помощью построения и внедрения системы стандартов обслуживания и тесного взаимоотношения с жителями. Все клиенты управляющей компании имеют возможность напрямую выходить на связь не только с сотрудниками органи-

зации, но и с её руководящим составом, в том числе с генеральным директором. Важно подчеркнуть и тот факт, что сотрудники УК «Академия ЖКХ» на ежегодной основе проходят обучение по повышению квалификации и профессиональной переподготовке по ряду программ:

- «ГИС ЖКХ Московской области для УК»;
- «Промышленная безопасность гидротехнических сооружений»;
- «Охрана труда»;
- «Управление МКД»;
- «Благоустройство и озеленение населённых мест» и т. д.





Преимущества УК «Академия ЖКХ» – открытость и клиентоориентированность, позволяющие предоставлять жителям точную и полную информацию по системе взаиморасчётов оплаты коммунальных услуг, обеспечению свободного доступа жителей к данным о деятельности компании, её тарифах, дополнительных услугах, правилах приёма и оплаты. Важно сказать и о том, что команда ООО «Академия ЖКХ» видит необходимым ежегодно выносить на обсуждение тему утверждения тарифов, которая согласовывается самими собственниками многоквартирного дома.

Если говорить непосредственно о работе по содержанию и текущему ремонту многоквартирного дома, то она ведётся согласно плану на год и с обязательным ежемесячным утверждением. Это подтверждается актом выполненных работ, согласованным с председателем Совета МКД, органом, который представляет, защищает и отстаивает интересы собственников помещений в доме, активно взаимодействует с управляющей организацией, обеспечивает постоянный контроль за исполнением ею обязательств по договору управления.

Нельзя не отметить, что сотрудники управляющей компании делают всё необходимое для обеспечения максимально удобного и безопасного проживания собственников, тем самым создавая комфортную среду для

привлечения новых интернет-провайдеров и предоставляя услуги консьерж-сервиса, действующего под руководством и контролем ООО «Академия ЖКХ». Жителям также предлагается возможность установки, обслуживания и эксплуатации камер видеонаблюдения МКД. Поддержание долгосрочных и прочных отношений с жителями предполагает постоянный конструктивный диалог. В своей работе управляющая компания ООО «Академия ЖКХ» руководствуется законодательными и нормативными актами Российской Федерации, органов местного самоуправления, методическими материалами по вопросам выполняемой работы, уставом предприятия, приказами и распоряжениями генерального директора компании.

---

**ОДНОЙ ИЗ СТРАТЕГИЙ  
УК ООО «АКАДЕМИЯ ЖКХ» ЯВЛЯЮТСЯ  
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ДОСТИЖЕНИЕ  
ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СФЕРЕ  
ЖИЛИЩНОГО ХОЗЯЙСТВА НА БАЗЕ  
НАДЁЖНОГО, КАЧЕСТВЕННОГО И  
ПРОЗРАЧНОГО СЕРВИСА  
ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ  
МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ.**

---

Говоря подробнее об услугах управляющей компании, стоит подчеркнуть, что возможности ООО «Академия ЖКХ» достаточно широки, компания является опытным и эффективным исполнителем по следующему перечню работ:

- управление жилым фондом;
- содержание, ремонт и подготовка к сезонной эксплуатации систем центрального отопления, систем холодного, горячего водоснабжения и канализации;
- содержание внутридомового электрооборудования и электрических сетей, относящихся к общему имуществу собственников помещений;
- аварийно-диспетчерское обслуживание;
- автоматизированное выставление, ведение лицевого счета собственников и нанимателей жилых помещений в многоквартирных домах через единый расчетный центр ООО «МосОблЕИРЦ»;
- организация работы по взысканию задолженностей, претензионно-исковой работе;
- текущий ремонт, гидравлическое испытание трубопроводов систем отопления;
- обслуживание и уборка придомовой территории, мест общего пользования;
- сезонная механизированная уборка территории (имеется собственная и наёмная специализированная техника);
- прочие услуги, определённые Постановлением Правительства РФ от 3 апреля 2013 г. № 290 «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения».

В качестве дополнительных услуг компания может выполнять подрядные и субподрядные работы для частных лиц, организаций, проводить отделочные, кровельные работы, монтаж сантехнического оборудования, отопления, водоснабжения и водоотведения, а также электро-монтажные работы.

УК «Академия ЖКХ» – надёжный партнёр, настоящий гарант качества в области жилищно-коммунального хозяйства, настроенный на поддержание высокого уровня оказания услуг и чётко следующий выбранному вектору создания благоприятных условий для жизни людей в многоквартирных домах.

Подготовила Дарья Бакарина



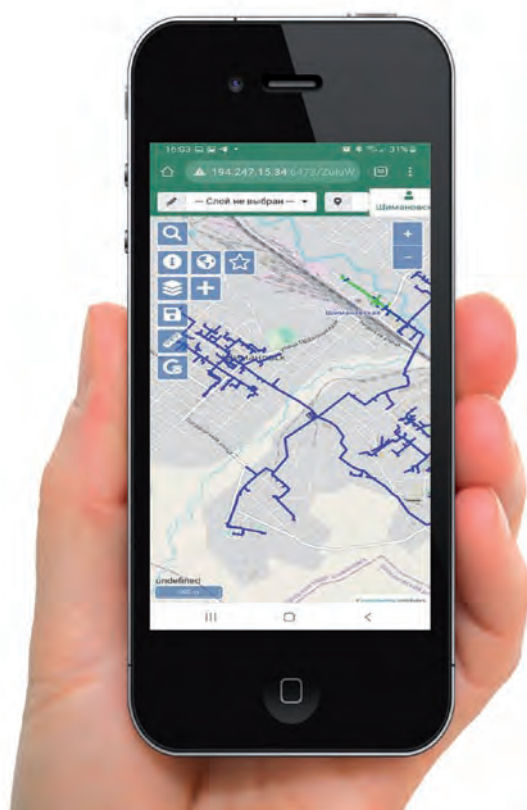








# КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ ГОРОДОВ – НЕ ДЛЯ «ГАЛОЧКИ»!



ООО «Центр теплоэнергосбережений» (ООО «ЦТЭС») является подрядчиком многих органов местного самоуправления и предоставляет своевременные, качественные и законные услуги населению с учётом принципов разумности, эффективности и справедливости. Оно предлагает современные и надёжные инструменты, которые могут быть использованы для решения широкого спектра задач.

Коллектив ООО «ЦТЭС» имеет богатый опыт инженеринговых работ в области детального изучения, аналитики, прогнозирования, проектирования и разработки стратегий развития муниципальных образований и ресурсоснабжающих организаций. Исторически заслуженно она считается одной из ведущих компаний в своей отрасли. Компания занимается разработкой и актуализацией схем теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения и электроснабжения. Также она разрабатывает программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры, инвестиционные программы и проводит технические обследования для ресурсоснабжающих организаций. Компания работает по всей России и имеет основных заказчиков в администрациях муниципальных образований и организациях, занимающихся выработкой и транспортировкой тепловой энергии, подъёмом и транспортировкой воды, транспортировкой и очисткой сточных вод для коммунальных и производственных нужд (PCO).

Мы поговорили с генеральным директором Али Регинским о результатах работы и планах на будущее.

**– За 16 лет работы компания накопила опыт успешных проектов. Расскажите подробнее.**

– За время деятельности ЦТЭС накоплен значительный портфель качественно выполненных работ. Разработанные компанией схемы теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, газоснабжения, электроснабжения, программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры, проектные работы для муниципальных образований, в отличие





от ряда аналогичных работ, выполняют не только функцию «обязательного отчётного документа». Большинство решений, предложенных в схемах, созданных нами, реализуется в составе местных программ по развитию объектов коммунального комплекса и инвестиционных программ РСО. Примерами реализации мероприятий, предусмотренных в схемах теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, только за последние три года являются:

- по городскому округу Кашира Московской области – строительство и ввод в эксплуатацию газовой отопительной котельной мощностью 90 МВт и тепловых сетей с целью замещения Каширской ГРЭС и перехода с открытой схемы организации горячего водоснабжения на закрытую в микрорайоне Кашира-2;

- по городу Смоленску – оценены технико-экономические последствия при переключении нагрузки с городской котельной на источник комбинированной выработки тепловой и электрической энергии – на Смоленскую ТЭЦ-2;

- в Пушкинском и Сергиево-Посадском городских округах Московской области в рамках концессионного соглашения ООО «Газпром теплоэнерго МО» реализуются мероприятия по развитию систем теплоснабжения на территории населённых пунктов округов.

**– Каким образом можно поддерживать контроль качества оказываемой услуги в вашей сфере, ведь результат работы оказывает большое влияние на развитие инженерной инфраструктуры городов?**

– Мы хорошо изучили потребности и проблемы муниципальных организаций и РСО, поскольку имеем много успешно выполненных кейсов работы в Московской области и регионах. В первую очередь мы гарантируем качество своим многолетним опытом, углублённым подходом к анализу и выводам по решаемым задачам.

Огромную роль в качестве оказываемых нами услуг играет многоступенчатая проверка качества работ, их соответствия требованиям нормативов Российской Федерации с учётом всех нюансов конкретного муниципального образования. Подобный аудит мы проводим на протяжении всего срока исполнения работ, и это позволяет добиться, пожалуй, лучшего результата из всех возможных. Мнение экспертов ООО «ЦТЭС» учитывают Министерство жилищно-коммунального хозяйства и Министерство энергетики Московской области при обсуждении и выборе оптимальных вариантов развития систем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения муниципальных образований, что подтверждает высокий профессионализм наших специалистов. Наши основные заказчики – это администрации муниципальных образований и РСО.



**– Какие направления работы, имеющие значение для регионов, вы считаете наиболее важными сейчас?**

– Исходя из реалий сегодняшнего дня, считаем важным в нашей работе использование результатов технических обследований при разработке схем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения муниципальных образований. ЦТЭС имеет положительный опыт в этом направлении при разработке схем теплоснабжения в Амурской области. При этом только на результатах технического обследования должны готовиться инвестиционные программы РСО. ЦТЭС готов оказывать содействие РСО в этой работе.

Для исполнения перечня поручений Президента Российской Федерации от 29.12.2021 г. № Пр-325 в части моделирования гидравлических режимов в аварийных ситуациях ООО «ЦТЭС» разрабатывает «Планы локализации аварийных ситуаций с применением электронного моделирования». Указанный документ с использованием созданных нами электронных моделей систем теплоснабжения позволяет администрациям муниципальных образований, РСО, управляющим компаниям совместно и правильно действовать при возникновении аварийных ситуаций, снижая время отсутствия теплоснабжения потребителей.

**– Расскажите про процесс создания вашего продукта.**

– Важным этапом разработки схем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, осуществляемым ЦТЭС, является создание электронных математических моделей указанных систем.

Электронная модель позволяет оперативно увидеть слабые места в сетях по пропускной способности, даёт возможность оценить эффект от мероприятий, планируемых при разработке схем, и рассмотреть, в зависимости от изменения нагрузки и расходов на источниках энергоснабжения, распределение температуры и потоков, реагирование систем на «пиковые» нагрузки и т. д.

Электронные модели, созданные нами, также находятся в нашем портфеле успешных кейсов и имеют промышленное применение, позволяют решать практические задачи ресурсоснабжающим организациям. В целом мы не ограничены географией Московской области и работаем в таких городах, как Курск, Абакан, Анапа, Байконур, Новый Уренгой, Орёл, Салехард, Сыктывкар, Туапсе, Брянск, Кострома, в Амурской области и др.

Для разработки электронных моделей используется специализированное программное обеспечение, особенно большой опыт специалисты имеют в использовании ГИС Zulu.

**– Какими достижениями за последний год вам хотелось бы поделиться?**

– Выделю новый опыт в проектировании объектов водоснабжения и водоотведения в Московской области и за её пределами: с 2016 года выполнено около 20 работ.

В данном достижении большую заслугу сыграла команда специалистов под руководством технического директора ООО «ЦТЭС» Виктора Геннадьевича Кашева и главного инженера проекта Михаила Юрьевича Пушкинова.

**– Какие проекты отражают актуальные сейчас проблемы?**

– Например, ЦТЭС выполнил работу по исследованию перспектив развития инженерных систем теплосетей и водоканалов поселений Одинцовского городского округа Московской области.

Работа позволила сформировать единую технико-экономическую концепцию перспектив развития систем тепло-, водоснабжения и водоотведения в рамках территорий различных муниципальных образований, объединённых деятельностью одной эксплуатирующей организации.

Это положительно сказывается на реализации долгосрочной программы развития региона, не допускающей рос-



та тарифа на указанные услуги, и обеспечивает повышение надёжности ресурсоснабжающих систем.

Ранее аналогичная работа проводилась ЦТЭС по системе водоотведения Щёлковского муниципального района Московской области.

Как дополнительный пример: при актуализации схемы теплоснабжения Смоленска в рамках схемы даны предложения, оценены технико-экономические последствия при различных сценариях развития системы теплоснабжения города (в том числе при переключении нагрузки с районной котельной на источник комбинированной выработки тепловой и электрической энергии – на Смоленскую ТЭЦ-2), которые в настоящее время реализованы.

**– Что у вас нового? Ведь ЦТЭС постоянно расширяет компетенции и пробует свои силы в новых направлениях.**

– Хочется выделить новый опыт в проектировании объектов водоснабжения и водоотведения в Московской области и за её пределами. С 2016 года выполнено около 20 работ, проект «Ливневая канализация в районе Николаевского проспекта города Красноярска». Проект интересен тем, что отведение поверхностного стока и его очистка были выполнены для достаточно сложного рельефа местности (с большим перепадом высот) и с использованием санации части существующих коллекторов ливневой канализации.

В настоящее время идёт разработка проекта реконструкции головных сооружений водоснабжения города Брянска с внедрением технологии обработки промывной воды и осадка с целью предотвращения их сброса в окружающую среду. Промывные воды водопроводной станции проходят очистку и направляются в «голову» очистных сооружений, а осадок обезвоживается и вывозится на утилизацию автотранспортом.

Вышеперечисленное – из крупных проектов, но мы также выполняем и небольшие проекты реконструкции и прокладки новых сетей водоснабжения и водоотведения для муниципальных образований Московской области. Эти работы производятся в рамках реализации государственных программ «Чистая вода» и «Комплексное развитие сельских территорий».

Расширяя компетенции нашего предприятия, за истекший год мы также выполнили и выполняем сейчас работы, связанные с крупными промышленными предприятиями металлургической отрасли. Это всестороннее обследование водохозяйственного комплекса



конкретного предприятия, определение его проблем и методов их решения, причём с максимальным сокращением водопотребления предприятия за счёт возврата большей части сточных, дренажных и ливневых вод обратно в производство. Примерами подобных работ являются разработка комплексной программы по «Обеспечению сокращения сброса загрязняющих веществ со сточными водами АО «Синарский трубный завод» в водный объект – реку Исеть» и предпроектное обследование по очистке и дальнейшему использованию промливневых и дренажных вод в системе технического водоснабжения АО «Металлургический завод «Электросталь». Реализация разработанных мероприятий позволит предприятиям практически полностью исключить сброс сточных вод в окружающую сре-

ду и резко сократить количество забираемой из неё воды.

**– Какие виды деятельности будут актуальны для вашей компании в перспективе?**

– В последнее время актуальными и востребованными становятся схемы водоотведения поверхностных стоков. Власти озаботились восстановлением и развитием ливневых сетей в России. Эта инженерная система не относится к коммунальным, скорее – к инженерной защите территорий, но её важность и работоспособность оказывают прямое влияние на качество жизни.

За прошедшее время ООО «ЦТЭС» разработаны и утверждены схемы ливневых сетей подмосковной Электростали, города Большой Камень Приморского края и города Благовещенска. Во всех случаях схемы являются основой для проведения последующих работ по реконструкции и разви-

тию систем. На утверждении находится схема ливневой канализации города Салехарда. Также отмечу, что мы планируем переход на BIM-технологии в проектировании для улучшения качества и соответствия современным и будущим требованиям в цифровизации инженерной инфраструктуры.

**– Какие внутренние задачи вы планируете решить в ближайшее время?**

– Одна из главных задач – сохранить и развить имеющийся потенциал и компетенцию компании, ещё больше повысить квалификацию наших специалистов.

Быть по-прежнему полезными нашим заказчикам, которые многократно убеждались в нашем высоком профессионализме.

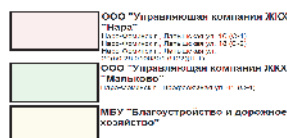
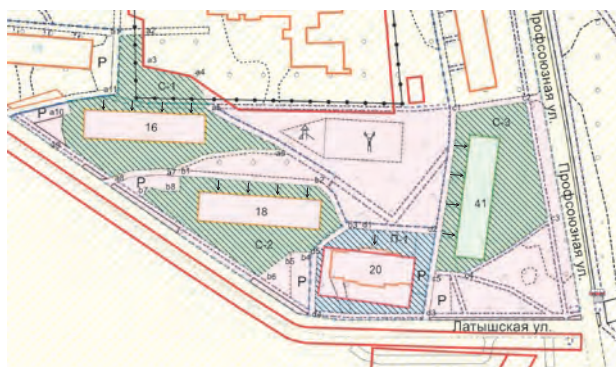
Развить несколько новых тем.

### ДОСТИЖЕНИЯ ООО «ЦЕНТР ТЕПЛОЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЙ» ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ:

- 18 ПРОЕКТОВ РАЗЛИЧНЫХ ОБЪЕКТОВ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ;
- СОЗДАНИЕ ОКОЛО 230 СХЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ;
- 60 СХЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ;
- В КОМАНДЕ ЦТЭС – ТРИ КАНДИДАТА ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК И ПУЛ ВЫСОКОКЛАССНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ;
- ВВЕДЕНО В РАБОТУ 300 УСТАНОВЛЕННЫХ УЗЛОВ УЧЁТА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ;
- ПОЛУЧЕНО СЫШЕ 80 ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ОТЗЫВОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОТ ЗАКАЗЧИКОВ ТЕХНИЧЕСКИХ ОБСЛЕДОВАНИЙ ПО 360 ОБЪЕКТАМ РСО;
- ЦТЭС ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (СРО) ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ИМЕЕТ ЛИЦЕНЗИЮ НА ПРОВЕДЕНИЕ РАБОТ С ГРИФОМ «СЕКРЕТНО».



# МИС «УЗОР» ПОВЫШАЕТ ЦИФРОВОЙ РЕЙТИНГ РЕГИОНА, АВТОМАТИЗИРУЯ ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРАХ ЖКХ И БЛАГОУСТРОЙСТВА



МИС «УЗОР» является современным и регулярно обновляемым десктопным ПО, нацеленным на решение актуальных задач муниципальных образований (МО) в сфере благоустройства и жилищно-коммунального хозяйства. Программа зарегистрирована в Роспатенте 27.04.2023 г. (№ 2023618715).

В первую очередь она реализует возможность создания и актуализации цифровых схем закрепления территорий (СЗТ) между ответственными за её содержание и уборку лицами, а также создание и актуализацию генеральных схем санитарной очистки.

К основным возможностям программы следует отнести:

- импорт в существующий проект объектов кадастрового плана территории из файлов XML, предоставляемых Федеральной службой государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр);
- импорт по подготовленным шаблонам тематической информации, получаемой от муниципалитета;
- возможность редактирования специалистами муниципалитетов цифрового топографического плана территории во встроенном в ПО редакторе с использованием подготовленных условных знаков;
- создание и актуализацию существующих границ прилегающих территорий, территорий санитарной очистки, обслуживаемых территорий (ОТ);
- автоматическую дифференциацию ОТ на карте с помощью цвета (по признаку обслуживающей организации);
- удобную смену организаций для ОТ;
- добавление, удаление обслуживающих организаций или корректировку информации по ним;

- удобный поиск объектов по ключевым характеристикам;
- автоматическое формирование проектов договоров с ответственными лицами по схемам закрепления за ними уборочных площадей;
- формирование разнообразных отчётов (в форматах PDF, XLSX), в том числе для выбранных пользователем объектов.

Кроме того, в ПО реализован настраиваемый пользователем (по полям) экспорт геоданных в популярный открытый формат GeoJSON. Это позволяет передавать данные из МИС «УЗОР» в другие используемые муниципалитетами информационные системы.

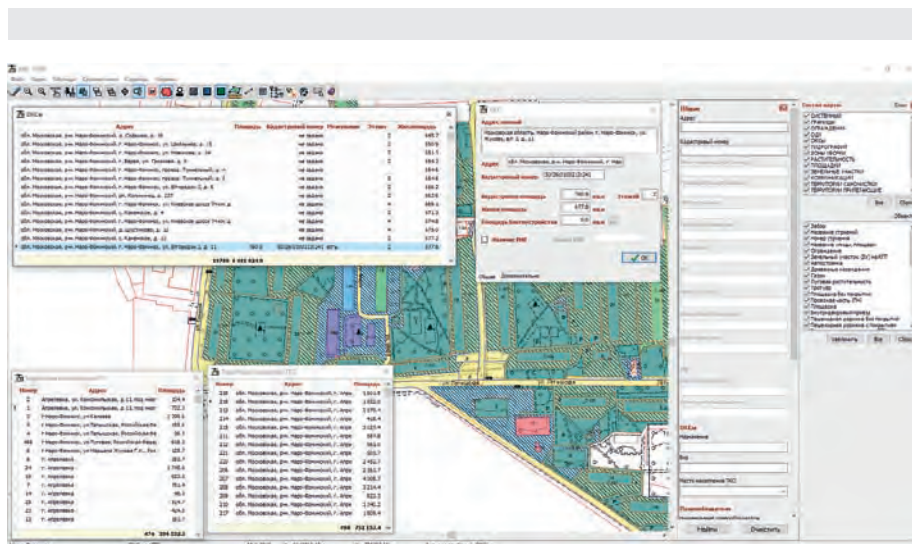
Наличие собственных программистов и картографов позволяет компании ООО «ЦТЭС» и дальше успешно расширять и совершенствовать функционал ПО, адаптировать его к новым задачам и требованиям МО.

В процессе работы с нашей программой сотрудниками отделов благоустройства выявляются существующие ошибки и расхождения по закреплению территорий за ответственными лицами, а также формируются предпосылки для совершенствования правил благоустройства.

Как результат – внедрение и использование МИС «УЗОР» позволяют значительно повысить эффективность принятия управленческих решений администрациями МО в сфере благоустройства и получить значительный экономический результат в этом направлении.

Важно отметить, что для надёжности работы в МИС «УЗОР» осуществляется ежедневное резервное копирование данных, которые хранятся на защищённом сервере нашей компании: это исключает ситуации несанкционированного доступа, случайной потери данных или внесённых изменений. Помимо этого, используемая в МИС «УЗОР» СУБД PostgreSQL для работы с данными имеет ряд преимуществ перед аналогами и рекомендована Минцифры для отечественного ПО, которое используется государственными учреждениями.

К настоящему моменту в нашем ПО успешно выполнены работы по созданию цифровых схем закрепления территорий более 12 муниципальных образований, в том числе это Наро-Фоминск, Звёздный городок, Одинцово, Котельники, Коломна, Долгопрудный, Бронницы, Лотошино.







## ДМИТРИЙ КУЧЕРОВ, ЕКФ: «КОМАНДА – ЗАЛОГ УСПЕХА ЛЮБОГО БИЗНЕСА»

ЕКФ – отечественный производитель электротехнической продукции. Более 20 лет бренд занимается разработкой, производством и продажей электрооборудования и решений на его основе. В настоящий момент, когда во всех основных отраслях экономики внедряются цифровые технологии, особое внимание ЕКФ уделяет автоматизации технологических процессов в самых разных отраслях промышленности, разработке облачных решений и запуску направления «телеком». О перспективах развития и выходе на новые рынки мы побеседовали с генеральным директором ЕКФ Дмитрием Кучеровым.

– Дмитрий, ЕКФ показывает рост год от года. Каковы дальнейшие планы по развитию компании?

– Планы амбициозные: продолжить строить компанию, которая станет лидером рынка. В первую очередь это развитие собственного производства на территории России. Сегодня наша производственная база – два предприятия во Владимирской области: в г. Александров и п. Ставрово. На данный момент площадь производства в Ставрово – 15 тыс. м<sup>2</sup>, в планах на ближайшие несколько лет – увеличить её почти в три раза, до 40-50 тыс. м<sup>2</sup>.

Второе приоритетное направление – развитие и усиление R&D-компетенций. Наша цель – стать инновационной компанией, которая не просто копирует технологии и решения крупных зарубежных брендов, а разрабатывает собственные продукты, фирменные ноу-хау на основе международного опыта в электротехнике.

Третье целевое направление – развитие цифровых сервисов: как клиентских, так и внутренних. Цифровизация внутренних процессов повышает эффективность компании, позволяет выявить и устранить процессы, за которые не платит клиент. Это помогает снизить себестоимость продукции и её стоимость для наших заказчиков. Цифровой сервис для клиента позволяет эффективно управлять бизнесом, делать взаимодействие клиента с компанией прозрачным и удобным. Клиенты выбирают нас не только за качество продукции, но и за качество сервиса.

Не стоит забывать, что залог успеха любой компании – сильная команда. Именно люди приносят результаты, поэтому обязательно нужно усиливать команду и поощрять развитие сотрудников.

– Планирует ли ЕКФ развивать новые направления работы?

– Конечно, планируем. Развитие бизнеса невозможно без основания новых направлений, особенно в современном мире при быстром развитии технологий и изменении потребностей клиентов. Раньше было достаточно просто продавать качественную электротехническую продукцию, теперь клиентам необходимы комплексные решения в части электроснабжения и автоматизации технологических процессов.

Перспективных направлений очень много. Мы прорабатываем более 20 направлений в области цифровизации. Это не значит, что все идеи будут успешными, от части из них мы, вероятно, откажемся, но некоторые могут перерасти в эффективный бизнес, который закроет потребности клиента не только сегодня, но и на несколько лет вперёд.



Летом мы запустили бизнес по телекоммуникационному оборудованию, в этом направлении планируем усиливать и развиваться. В планах – новые разработки для светотехнического рынка, рынка промышленной автоматизации. Последние два года активно разрабатываем софтверный бизнес и собственные облачные продукты.

**– Какие международные направления приоритетны для ЕКФ, планируете ли выходить на новые рынки за рубежом?**

– Сегодня продукция ЕКФ продаётся более чем в 15 странах. Основа экспорта – страны СНГ, в этом году запустили проект по выходу в регион MENA. По нашим анализам, это быстроразвивающийся и перспективный регион с растущей экономикой. Население Африки сейчас – 1,3-1,4 млрд человек, а к 2100 году на континенте будут жить 2 млрд человек. Поддержка правительством партнёрских отношений с Африканским регионом делает его привлекательным для экспорта любой российской компании. Африка по площади в 10 раз больше России, это большой регион для развития полноценного бизнеса.

В планах – выход на один крупный макрорегион в год. Возможно, будет меньше. Для нас главное – качественное обеспечение бизнеса и выстраивание бизнес-процессов в регионе присутствия. Из ближайших возможных перспектив – расширение присутствия в Узбекистане, Казахстане, Белоруссии.

**– Какие новые перспективы открылись для ЕКФ в связи с уходом зарубежных конкурентов?**

– Рынок электротехники очень большой и насыщенный. Поэтому места ушедших компаний быстро заняли крупные российские игроки и компании из дружественных государств, которые предлагают качественную продукцию со схожими характеристиками. Клиенты могут оперативно найти подходящие решения проблем, возникших после ухода иностранных производителей. Каждый выбирает – что ему ближе: кто-то остаётся верным привычным продуктам, которые доступны по параллельному импорту, кто-то доверяет китайским поставщикам, а кто-то предпочитает российских производителей.

Важно упомянуть, что, помимо возможностей, сложившаяся ситуация добавила и новые вызовы. Чтобы выйти на уровень зарубежных брендов, качества их продукции и сервиса, необходимы решения внутри компании. Нужен новый уровень технологий, знаний и компетенций сотрудников. Чтобы эффективно взаимодействовать с освободившимися рынками, нужны квалифицированные менеджеры по ведению ключевых клиентов, продавцы, инженеры, прескрипторы, качественная техническая поддержка и гарантийное обслуживание. Только реализовав внутренние изменения, можно бороться за новые рынки.

Нужно усилить R&D, без этого сложно предложить более качественный и тех-

нологичный продукт и завоевать лояльность клиентов.

**– ЕКФ выходит на рынок телекоммуникационного оборудования и работает над созданием IoT-платформы. Почему было принято решение выходить на IT-рынок, каковы планы по расширению предложений для IT?**

– Цифровизация энергетического сектора делает всё менее заметной линию, которая разделяет электротехнику и IT-решения. Сегодня в электротехнике отмечается рост спроса на «умные» устройства, которые сейчас находятся на стыке с софтверными системами. Растёт популярность и спрос на SCADA-продукты, системы верхнего уровня.

Телеком – растущий рынок. Для ЕКФ выгодно выходить на растущие рынки, которые вписываются в существующую бизнес-модель. Одновременно работать на двух рынках с разной бизнес-моделью непросто, это требует разработки принципиально разных решений. То, что подходит для одного рынка, не подходит для другого. И наоборот.

Рынки электротехники и IT очень похожи: схожий продукт, похожие клиенты. Поэтому, работая параллельно на двух рынках, можно достичь эффекта синергии, когда два рынка совместно покажут большую эффективность, чем каждый отдельно.

Сегодня IT-решения в части телекоммуникационного оборудования встречаются в составе любого проекта заказчиков,







с которыми мы работаем. IT-оборудование в ассортименте поможет нам нарастить портфель и расширить рынки сбыта. В этом мы видим большие перспективы. Сейчас на стыке роста рынка, недостаточности вендоров и поиска решения клиентами есть возможность заявить о себе как о компании на этих новых для нас рынках.

IT-платформа – это другой вектор, это сервисные модели. С их помощью мы можем предложить клиенту дополнительные услуги и сервисы. Облачные сервисы повышают наблюдаемость, управляемость, энергоэффективность на предприятиях, а также помогают сократить расход электроэнергии. Облачная платформа позволит завести управление всем энергоёмким оборудованием в одну систему.

Сейчас много отдельных предложений по оборудованию, по программным продуктам, но только несколько вендоров предлагают интегрированные решения по продукту, ПО и сервисной поддержке. И это наше конкурентное преимущество. У нас есть инжиниринг, пресейл-команда, которая готовит кастомизированные отраслевые решения, есть оборудование, которое мы выпускаем в рамках основного бизнеса, а теперь ещё и IT-решения, которые помогают увязать все компоненты вместе. Наша стратегия – предложить клиенту комплексное эффективное решение под его задачи, а не продать отдельные компоненты.

**– В июне ЕКФ выпустил облигации на Московской бирже. Каковы дальнейшие шаги по привлечению заёмных средств, и на какие основные направления планируете эти деньги направить?**

– Привлечённые средства будут направлены на наращивание и модернизацию производства, новые разработки и расширение производственных мощностей, развитие R&D и внедрение цифровых инструментов, запуск новых востребованных решений.

У нас большая производственная программа на пять лет – больше 5 млрд рублей. Заявок на облигации собрано на 1,7 млрд руб., выпущено облигаций на 1 млрд руб. – это пятая часть нашей пятилетней инвестпрограммы. Мы инвестируем в собственные средства, в производство и локализацию.

**– Как вы оцениваете финансовые показатели и перспективы их роста?**

– Год от года мы стараемся повышать эффективность и стремимся к уровню финансовых результатов ведущих мировых компаний. Мы следим за показателями крупных игроков в открытом доступе и сравниваем их со своими данными по релевантным параметрам. По прогнозам, уровня ведущих бенчмарков мы сможем





проходят практику и стажировку, после которой от 15 до 30% ребят приходят в EKF на работу или работают на частичной занятости и продолжают учиться.

Средний возраст наших сотрудников – 25-35 лет. К нам приходят молодые специалисты до 25 лет, которым важно понимать свою роль в компании и бизнес-процессах. Принципиально вовлекать молодёжь в развитие компании, чтобы они понимали, что результат делают не топ-менеджеры, а каждый сотрудник, который принял решение, что он может влиять на общий результат.

Когда человек уже закрепился в компании, ему необходимы системы обучения и наставничества, которые помогут в ходе работы получить необходимые знания, навыки и компетенции. Для этого мы предлагаем курсы внутреннего обучения. У нас есть ежегодная оценка, где подводятся итоги работы сотрудников и формируются цели на следующий год.

Для того чтобы знания переросли в навыки, а потом в компетенции, важна реализация практических проектов. Каждый сотрудник должен получить возможность сделать свой проект, возможно, ошибиться, но получить знания и опыт. В EKF развивается система преемственности и карьерных лестниц. Она позволяет сотруднику оценить свои зоны развития, точки роста и инстру-

достичь только через три-пять лет, но мы уверенно к этому идём. Мы анализируем свои слабые и сильные стороны и каждый год корректируем цели по эффективности, которые стабильно выполняем, даже немного опережаем план. Ежегодное улучшение показателей – путь к повышению эффективности.

**– EKF получил диплом «ЭКОТЕХ-ЛИДЕР – 2023» в номинации «Эффективное обращение с промышленными отходами» за проект «Технология рециклинга пластмасс на производстве в Ставрово». Какие ещё ESG-проекты реализует EKF?**

– Мы работаем над системой очистки сточных вод. На одном из производств разрабатываем проект фильтрации воздуха на покраске. Закупаем оборудование с литийионными аккумуляторами для работы на складах и производствах.

Вторсырьё направляем на переработку, организовали отдельный сбор мусора на производствах и в офисах. На производственной площадке в Ставрово реализована технология рециклинга пластмасс, которая была отмечена компетентным жюри конкурса «ЭКОТЕХ-ЛИДЕР – 2023». Внедрение технологии позволило снизить отходы пластмасс и потребление первичного сырья.

Во всех производственных и офисных помещениях установлены энергосбе-



регающие светодиодные светильники и датчики движения.

**– Для развития компании необходимы квалифицированные кадры. Что EKF делает для подготовки специалистов, их привлечения и удержания в компании?**

– Мы работаем не только над развитием наших сотрудников, но и над подготовкой молодых кадров. Разработаны программы с вузами и ссузами, студенты

менты, которые необходимы для повышения компетенций.

Команда – залог успеха любого бизнеса. Наша цель – чтобы все руководители EKF были лучшими экспертами в своей отрасли и вообще на рынках со схожими функциями. У команды должно быть чувство собственности, чтобы люди относились к бизнесу компании как к своему собственному. Если такая культура формируется, бизнес обязательно будет расти.



# ДВЕРИ «ГОРОДСКОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ» ВСЕГДА ОТКРЫТЫ

Работа управляющих компаний часто незаметна для людей. О её существовании жители, как правило, вспоминают только тогда, когда в подъезде не горит свет или выходит из строя какое-либо оборудование. Генеральный директор «Городской управляющей компании» Андрей Владимирович Макаров стремится ломать стереотипы и действует на опережение. О существовании этой УК жители хорошо знают благодаря совместному решению множества проблем, оставшихся после ухода застройщика. Жители и УК привыкли к тесному взаимодействию, ведь только такой формат «общения» помогает сделать работу эффективной, а наши дворы и подъезды аккуратными и ухоженными.



– Андрей Владимирович, ваша управляющая компания работает с 2012 года. В прошлом году вы отметили свой первый круглый юбилей. Как изменилась «Городская управляющая компания» за 11 лет?

– За эти годы наша УК значительно выросла и по количеству сотрудников, и по качеству оказываемых услуг. Мы досконально изучили вверенные нам дома и территории, и теперь все этапы работ по благоустройству придомовой терри-

тории отточены, каждый сотрудник досконально изучил закрепленный за ним участок работы.

Когда мы только принимали дома у застройщика в микрорайоне Центральный, там были только асфальт и земля, голое пространство, которое мы облагородили и сделали уютным. Было проведено озе-

ление микрорайона: высажены деревья, кустарники и цветы.

Также мы активно внедряем новые варианты общения с жителями, благодаря чему в этом году смогли взять первое место в Межрегиональной отраслевой премии по управлению МКД 2022 года в номинации «Изменение форм организа-





ции взаимодействия с собственниками помещений в МКД».

**– Андрей Владимирович, что вы, как руководитель управляющей компании, считаете наиболее приоритетным в своей работе?**

– Комфорт жителей – это наш приоритет и основная задача. Наши специалисты ежедневно работают на благо горожан. Когда человек, уставший после рабочего дня, идёт домой и его радуют распустившиеся цветы на кустарниках – это и есть часть нашей кропотливой, своевременной и ежедневной работы.

**– Расскажите о работе «Городской управляющей компании». Какие задачи ваши сотрудники привыкли решать ежедневно и спокойно, а какие считаются внештатными и требуют привлечения дополнительных резервов и специалистов?**

– Большую часть задач мы решаем самостоятельно. Исключения – те вопросы, которые требуют участия специальных организаций. К таким задачам относятся ремонт и обслуживание лифтового оборудования, организация и проверка пожарной безопасности и т. д. Суть нашей работы как раз и заключается в том, чтобы решать своими силами практически любые проблемы.

**– Сколько многоквартирных домов сейчас обслуживает ваша УК? Как часто жители других домов обращаются к вам с просьбой взять их дом на обслуживание?**

– На данный момент наша УК обслуживает 18 многоквартирных домов. Периодически к нам приходят жители домов, обслуживаемых нашими коллегами из других УК, и, конечно, мы не отказываем, отвечаем на вопросы, консультируем и стараемся помочь!



**– Некоторые из вверенных вам домов строила компания «СУ-155», которая – после признания компании банкротом – пыталась вывести из общедомового имущества котельные. Чем закончилась эта история для жителей МКД? Какое ещё «наследство» получили жители МКД от застройщика «СУ-155»?**

– Одна из «дочек» застройщика-банкрота АО «СУ-155» решила присвоить общедомовое имущество многоквартирных домов, а именно восемь котельных. Практически на все котельные «дочкой» были оформлены свидетельства о собственности. Подобное грозило увеличением тарифов на отопление и горячее водоснабжение практически в два раза, а также отсутствием должного технического обслуживания. Обслуживающая компания от застройщика фактически бросила нам ключи от котельных, которые находились в плачевном состоянии. И нам пришлось восстанавливать работоспособность





оборудования и автоматики. Борьба за возвращение котельных длилась более двух лет. Благодаря совместным усилиям нашей УК и жителей нам удалось вернуть котельные в состав общедомового имущества.

Также после ухода застройщик оставил массу строительных недостатков. Наша УК была вынуждена проводить независимые экспертизы и обратиться в судебные органы, где были приняты решения в нашу пользу. Компанию «СУ-155» обязали устранить все выявленные строительные недостатки. Но многие из них, конечно же, нам пришлось устранять незамедлительно собственными силами.

**– В управлении МКД важно наладить диалог между УК и собственниками жилья. Насколько эффективно это удаётся сделать вам?**

– Нами налажено интерактивное общение с собственниками. У нас есть сайт и мобильное приложение, через которое жители могут задать вопрос и получить на него своевременный ответ, созданы групповые чаты.

**– Андрей Владимирович, расскажите о праздниках и мероприятиях, которые устраивает УК для жителей. Как часто и по каким поводам они проводятся?**

– Мы постоянно ведём работу в этом направлении. Одна из последних акций – «Доброе дело». Мы организовали сбор гуманитарной помощи нашим защитникам СВО. Часто проводим акции по вовлечению жителей в совместную деятельность, такие как «Посади своё дерево» и субботники.





Ежегодно наша УК устраивает праздники с угощениями и призами для жителей. Вот лишь несколько примеров:

«Лучший детский рисунок Деду Морозу», международный праздник День соседа, День пирога, День народного

единства; и конечно же, мы весело отмечаем Новый год.

Ещё жители были очень вовлечены в акцию «Лови момент», по которой при оплате задолженности за жилищно-коммунальные услуги в полном объёме мы списывали пени.

*– Какие задачи вы ставите перед своей УК в дальнейшем? Что входит в планы по развитию «Городской управляющей компании»?*

– Тут мы установили несколько приоритетов. Мы выстроили двустороннюю связь с жителями, что помогает нам решать вопросы по каждой конкретной квартире оперативно, и жители всегда могут высказать свои пожелания по дому, подъезду или придомовой территории. Считаю, что такой формат взаимодействия очень удобен и важен. Также важно вести постоянную и планомерную работу по техническому обслуживанию всего оборудования, чтобы не допустить его выхода из строя. Мы стараемся идти в ногу со временем, применяем новые технологии, материалы и оборудование, обучаем персонал работе с ним, повышаем квалификацию сотрудников.

Подготовила Анна Добрынина







## ЕВГЕНИЙ СИНODOV, НПО АСТА, ГК «АСТИМА»:

*«При производстве продукции мы используем российское сырьё, а наши инженеры-конструкторы учитывают особенности отечественных инженерных систем»*

Современный человек привык к комфортной жизни. Если в доме отключают горячую воду, свет или отопление, привычный ритм жизни нарушается. Хорошо, что это происходит не так часто, и, принимая горячий душ в тёплом доме, люди даже не задумываются, из каких элементов и узлов состоит сложная система, обеспечивающая наши дома благами современной цивилизации. А вот инженеры-конструкторы группы компаний «Астима» ежедневно создают и совершенствуют клапаны, без которых невозможно представить бесперебойную работу котельных и тепловых пунктов, главных элементов системы централизованного теплоснабжения зданий.

ГК «Астима» была основана в 2011 году группой инженеров с многолетним опытом работы с инженерными системами в ЖКХ и на промышленных предприятиях. На начальном этапе предприятие реализовало различные клапаны, сборка которых осуществлялась на небольших производственных площадях в Москве. В процессе проработки ряда технологий было принято решение об организации полномасштабного про-

изводства. В 2019 году был приобретён производственно-складской комплекс в подмосковном городе Воскресенске, где в рамках нового юридического лица ООО «НПО АСТА» и начал свою деятельность завод. На сегодняшний день на предприятии трудится более 200 сотрудников, осуществляется дальнейшее расширение штата.

Компания специализируется на разработке и производстве промышленной

и жилищно-коммунальной регулирующей, предохранительной и специальной трубопроводной арматуры, в том числе специализированного оборудования для пароконденсатных систем. Собственное производство и конструкторское бюро позволяют бесперебойно и своевременно обеспечивать своих клиентов высококачественными деталями для обслуживания тепловых сетей. Продукция компании используется не только в сфере ЖКХ, но и



в промышленности: на производствах пищевых, фармацевтических, РТИ и шинных, ЦБК, химических, нефтехимических и текстильных. А также на всех предприятиях, использующих в технологии производства пар.

Сегодня компания производит регулирующие клапаны и регуляторы давления для теплоснабжения и для пара полностью из российских материалов и комплектующих, включая российское литьё, отечественные пружины, мембраны, а также российский металл.

### **СОБСТВЕННОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО**

Наличие собственного конструкторского бюро позволяет выполнять задачи проектирования любой степени сложности за минимальные сроки, а также добиться оптимизации расходов клиентов.

Все изделия, производимые НПО АСТА, разрабатываются предприятием самостоятельно. Имея большой опыт работы, в том числе с импортной продукцией, и зная её недостатки, а также принимая во внимание особенности отечественных инженерных систем (загрязнённые среды, критические параметры, зачастую отсутствие необходимых защитных и предохранительных устройств), конструкторы НПО АСТА учитывают их при разработке клапанов.



Благодаря глубокой степени локализации и использованию отечественного литья для изготовления корпусных элементов, для целого ряда позиций НПО АСТА предлагает своим клиентам оптимальную себестоимость и фиксирует цены в рублях, не привязываясь к курсу иностранных валют.

Выпускаемые клапаны для теплоснабжения АСТА серии ТЕРМОКОМПАКТ имеют в своей основе проверенные промышленные исполнения узлов и материалов,

что обеспечивает увеличенный, по сравнению с аналогичной продукцией, срок службы узлов клапана. Унификация в производстве промышленных и бытовых исполнений позволяет снизить издержки и поддерживать комфортную цену.

### **СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ**

На предприятии поддерживается стабильно высокое качество выпускаемой





продукции благодаря мероприятиям входного, промежуточного и выходного контроля, проводимым специалистами ОТК. В частности, для проверки используются испытанные инструменты: нутромеры, твердомеры, а также спектрометр для определения процентного содержания различных элементов – хрома, никеля, молибдена и т. д.

Технология производства состоит из многоступенчатых этапов:

### • литейное производство.

Для изготовления различных элементов корпуса трубопроводной арматуры преимущественно используются отливки, изготавливаемые из серого и высокопрочного чугуна, а также различных марок стали. Данные элементы с 2022 года изготавливаются на нескольких российских литейных заводах по чертежам, разработанным НПО АСТА.

Переход на российское литьё обеспечил стабильно высокое качество продукции;

### • участок механической обработки.

Корпусные элементы клапанов и другой арматуры изготавливаются из отливок на фрезерных станках с числовым программным управлением. Для изготовления внутренних деталей используются токарные станки с ЧПУ;

### • участок термообработки и упрочнения поверхности.

Термообработка, как и другие методы упрочнения поверхности, позволяет существенно увеличить срок службы клапанов;

### • притирочно-доводочный участок.

Для обеспечения герметичности предохранительных клапанов, вентилей и конденсатоотводчиков в производственном процессе данных изделий используются шлифовальные и притирочно-доводочные станки;

### • участок сварки.

НПО АСТА использует несколько видов сварки: от простейшей электродуговой или контактной точечной до автоматической, в том числе лазерной и микроплазменной, позволяющей сваривать сверхтонкие металлы толщиной от двух микрон;

### • участок покраски.

Для защиты от коррозии деталей корпуса используется высокотемпературная кремнийорганическая эмаль, после нанесения которой осуществляется нагрев в термокамере. Благодаря данной технологии лакокрасочное покрытие обладает отличной адгезией, не выгорает и не разрушается даже под воздействием температур до 550 °С;

### • участок сборки.

На данном участке осуществляется сборка готового изделия;

### • испытательный участок и ОТК.

Вся выпускаемая на заводе НПО АСТА продукция проходит 100% гидравлический тест;

### • участок маркировки и упаковки.

Готовая продукция, в зависимости от размеров изделия, упаковывается в защитную термоусадочную плёнку или в картонные коробки.

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗРАБОТКИ

Специалисты НПО АСТА также осуществляют доработку уже производимой трубопроводной арматуры. Так, для компании «Лукойл» инженеры разработали специальные конденсатоотводчики со встроенным дренажным клапаном. Данная доработка позволяет использовать поплавковые конденсатоотводчики при отрицательных температурах, так как в случае остановки система автоматически дренируется, что позволяет избежать разрушения при замерзании конденсата.

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Руководство группы компаний «Асти-ма» активно продвигает участие предприятия в государственных программах по импортозамещению.

С 2022 года НПО АСТА при поддержке Минпромторга (НИОКР с выделением субсидии в размере 400 миллионов рублей), а также ФРП (льготный кредит на 60 миллионов рублей) ведёт работу по локализации предохранительных клапанов из высокопрочного чугуна для теплоснабжения и пароконденсатных систем, а также поплавковых конденсатоотводчиков. Реализация данных проектов позволит полностью локализовать эти изделия, а также дать основу для выпуска ряда смежных позиций, в том числе из углеродистой и нержавеющей марок сталей.

Предприятие осуществляет поставки не только по России, но и в страны СНГ.







## ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАСШИРЕНИЕ

До конца года компания НПО АСТА планирует наладить собственное производство электроприводов для ЦТП, ИТП и котельных, а также запустить в производство свои пневмоприводы. Это позволит довести локализацию производимых приводных регулирующих клапанов до 100%. Данные приводы разрабатывались с 2022 года и готовятся к реализации.

В этом же году НПО АСТА выпустит линейку промышленных сильфонных редукционных клапанов для перегретого пара до 350 °C DN15-100.

В октябре 2023 года начнётся подготовка строительства нового производственно-складского комплекса НПО АСТА. Первый корпус планируется ввести в эксплуатацию осенью 2024 года.

В 2024 году планируется полностью локализовать производство предохранительных клапанов для теплоснабжения и для пара, начать выпуск сразу нескольких типов конденсатоотводчиков полностью из российского литья, материалов и комплектующих. В планах завода на 2024 год – разработать и запустить в производство клапаны котловой продувки, также отсутствующие на российском рынке и требующиеся производителям паровых котлов.

*Подготовила Анна Добрынина*







Сфера ЖКХ непосвящённому представляется хитросплетением услуг, собственников, управляющих компаний и организаций. Не секрет, что данная отрасль – одна из самых сложноустроенных и ёмких. Но информационная система «ДомОнлайн», разработанная в Уфе в 2015 году командой активных граждан, способна структурировать и упорядочивать огромные массивы данных без потери их качества.

В то же время «ДомОнлайн» – это не только информация и документы. Это и мероприятия, встречи с пользователями, отзывчивость, СМИ, подкасты и спорт.

Мы поговорили с директором по развитию «ДомОнлайн» Айнуrom Маргамовым.

## «ДОМОНЛАЙН»: СИСТЕМА ЖКХ, КОТОРАЯ ПРИСЛУШИВАЕТСЯ К ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ

– Айнур, давайте начнём с основ: когда зародилась идея создания столь самобытной компании, как «ДомОнлайн»? Чем занимается и что предлагает клиентам «ДомОнлайн»?

– Идея принадлежит основателю проекта Фидану Исмагилову: в 2014 году он обратил внимание на серьёзную на тот момент проблему в сфере ЖКХ – это продажа объектов недвижимости с имеющейся задолженностью за ЖКУ в связи с отсутствием учёта смены собственников помещений, из-за чего управляющие организации несли серьёзные убытки.

Смысл услуги был в том, чтобы создать базу данных о собственниках помещений согласно сведениям из ЕГРН и периодически отправлять файл со списком помещений, у которых изменились собственники.

В 2015 году мы совместно запустили проект под названием «Автоматизированная система учёта собственников многоквартирных домов» (сокращённо – АСУС МКД), а реализацией технической её части занимался Антон Лукьянов. Первые клиенты у нас появились в Уфе, а формат услуги почти сразу по предложению Анто-

на был заменён на доступ в личный кабинет, где вся информация и размещалась. В дальнейшем были написаны скрипты по автоматизации формирования документов для проведения общих собраний и работы с должниками. На тот момент основными клиентами были управляющие организации Уфы, а команда АСУС МКД состояла из нас троих: двух юристов и программиста.

В сентябре 2017 года мы решили покорить российский рынок и провели первые бесплатные семинары для предприятий сферы ЖКХ в России в соседних



регионах и городах, благодаря чему привлекли клиентов, в том числе несколько крупных, которые работают с нами по сей день. С января 2018 года мы начали плотную работу по продажам дистанционно (по телефону, через электронную почту). Тогда же мы принялись осваивать тему онлайн-собраний. Начался рост количества клиентов из разных регионов, что, соответственно, повлекло привлечение в нашу команду новых лиц.

А 2018 и 2019 годы стали очень насыщенными в плане поездок по России с бесплатными семинарами и участием в тематических выставках: мы проехали более ста городов, вступили в несколько отраслевых региональных объединений.

С января 2021 года, после проведенной процедуры ребрендинга, система имеет название «ДомОнлайн» и включает в себя много модулей с разным функционалом: от ведения реестра собственников до диспетчерской.

**– Как я понимаю, «ДомОнлайн» направлен в первую очередь на упрощение работы органов и организаций в сфере ЖКХ. А часто ли отдельные граждане обращаются к вам? Или, допустим, организации, лишь опосредованно связанные с ЖКХ?**

– Пользователями системы «ДомОнлайн» могут являться как организации, так и сами собственники. Граждане обычно обращаются для проведения общих собраний; в отличие от организаций, весь функционал «ДомОнлайн» им попросту не нужен. Идея состоит в том, чтобы пользователь всегда владел актуальной и верной информацией, так как в государственные информационные системы (ФГИС ЕГРН, ФИАС) закрадывается

большое количество технических и иных ошибок, которые «ДомОнлайн» автоматически либо с помощью наших специалистов выявляет и исправляет. А если вы владеете такими сведениями, то их нужно грамотно и автоматизированно использовать для решения разных задач, с чем «ДомОнлайн» успешно справляется.

Таким образом, один сотрудник управляющей организации способен выполнять работу нескольких отделов, сокращая временные и трудовые затраты компании.

Важный момент: система в основном построена на замечаниях и предложениях наших пользователей, то есть реальных участников сферы ЖКХ. Кроме того, когда мы приезжаем в какой-либо город, обязательно проводим встречу с пользователями «ДомОнлайн», на которой получаем от них обратную связь, и по итогам всячески стараемся улучшить качество нашего продукта.

**– Обратил внимание, что вы довольно часто проводите совещания в сфере ЖКХ, в том числе с представителями региональных органов власти. Охотно ли они идут на контакт? Прислушиваются ли к вашим советам и предложениям?**

– Обычно мы участвуем в мероприятиях, на которые получаем приглашения. Результат же участия всегда разный, но мы придерживаемся мнения, что лучше поучаствовать с минимальным результатом, чем не участвовать вовсе. Советов органам власти мы не даём, но стараемся вносить те предложения, которые – на основе пожеланий наших пользователей – направлены на улучшение состояния отрасли ЖКХ хотя бы в какой-то её части.

С этой же целью мы приняли решение участвовать в работе ТПП РФ, где я на правах члена Комитета по предпринимательству в сфере ЖКХ с 2020 года вношу предложения и участвую в обсуждениях, которые касаются прав участников рынка ЖКХ. В частности, с сентября 2022 года мы плотно работаем над внесением Торгово-промышленной палатой России предложений по изменению законодательства в части возможности открытия сведений из ЕГРН о правообладателях для предприятий ЖКХ.

**– Расскажите о «ЖКХ Ньюс». Это сетевое издание, которое родилось в «стенах» «ДомОнлайн», но рассказывает оно о сфере ЖКХ по всей России?**

– В 2019 году мы учредили сетевое издание «ЖКХ Ньюс» с идеей создания и продвижения максимально качественного контента для сферы ЖКХ. При этом мы не рассчитывали на окупаемость или рентабельность, ведь это, по сути, проект общественный.

В сентябре 2020 года мы приобрели самый крупный телеграм-канал по тематике ЖКХ в России, а автор канала Антонина Юдина стала частью нашей команды и главным редактором «ЖКХ Ньюс». С Антониной нам очень комфортно работается, она много сделала не только для новостной и медийной части «ДомОнлайн», но и для функционала системы. В результате, пролистывая «ЖКХ Ньюс», читатели могут быть уверены в качестве материала.

**– Обратил внимание на то, что в ленте новостей у вас также имеются статьи юридической тематики. Кроме того, вы предоставляете обширную правовую**







документацию физическим лицам. Получается, «ДомОнлайн» занимается в том числе и юридическим консультированием?

– Непосредственно консультированием мы не занимаемся, так как, на наш взгляд, это отдельная серьёзная и сложная услуга. Мы стараемся проводить юридический ликбез, отвечая на самые часто задаваемые клиентами вопросы, потому что осознаём востребованность и необходимость в подобной информации.

А правовая документация, размещённая на сайте, в разделе «ДомОнлайн. Документ», – это шаблоны юридически верных документов, которые доступны любому посетителю сайта. Там очень удобный поиск по параметрам и разные форматы для скачивания файлов, поэтому можете считать это нашим ещё одним общественным проектом.

– Вы выпускаете подкасты, которые размещаются на странице компании в социальной сети «ВКонтакте». В какой момент вы решили использовать этот формат? Ведь нечасто встретишь компании, которые продвигают свою продукцию в подобном виде.

– Записывая подкасты (видеоверсии размещены на YouTube), мы не преследуем цель продвижения системы как основной: это больше продолжение политики



«ЖКХ Ньюс», ведь темы для подкастов и вебинаров мы подбираем, исходя из пожеланий читателей телеграм-канала.

– У «ДомОнлайн» обширный список клиентов, в который входят компании различных регионов России: от Краснодарского края до Республики Коми. Как они узнают о вас?

– Сейчас у нас примерно 2500 пользователей из 84 регионов: от Калининграда до Камчатки. Узнают они о нас разными способами, но основные:

- дистанционные продажи (телефон, электронная почта);
- собственные семинары либо участие в выставках;
- наши телеграм-каналы «ЖКХ» и «ЖКХ Ньюс»;
- рекомендации коллег по отрасли.

– Вы располагаетесь в Уфе. Достаточно ли в столице Башкортостана МКД, готовых сотрудничать с вами? Сотрудничаете ли вы с организациями и компаниями в Москве, где, как представляется, спрос на ваши услуги будет крайне высоким?

– Пока самое большое количество клиентов и МКД именно из Республики Башкортостан: более половины от общего объёма жилого фонда нашей базы данных. Много клиентов также имеется в тех регионах, с которыми мы «хорошо дружим» (например, состоим в отраслевых объединениях): Московская, Свердловская, Челябинская, Оренбургская области, Республика Татарстан.

В Москве и Московской области у нас очень хороший опыт работы, тесные связи с участниками рынка. Среди наших «местных» клиентов – крупные управляющие организации и даже Фонд капитального ремонта Московской области. Кроме того, у нас есть успешный опыт внедрения «ДомОнлайн» в качестве системы для проведения онлайн-собраний: в Мытищах в 2021 году было проведено общее онлайн-собрание в МКД площадью 78 000 кв. м, решением которого собственники сменили одну крупную управляющую организацию на другую.





– А какой из сервисов «ДомОнлайн» – «Диспетчер», «Реестр», «Собрание», «Документ», «Знания», «Должники» – пользуется наибольшим спросом у ваших клиентов?

– Так как подавляющее большинство наших клиентов – управляющие организации, то самым популярным является «Реестр», затем идут «Собрание» и «Должники». «Диспетчер» по разным объективным причинам не самый востребованный модуль, а «Документ» и «Знания» являются бесплатными, учёт спроса на них мы не ведём.

– Деятельность «ДомОнлайн» весьма обширна: помимо собственно сервисов для упрощения работы организаций в сфере ЖКХ, это и издание «ЖКХ Ньюс», и познавательные ролики на YouTube, и запись подкастов в «ВКонтакте», и различные семинары и встречи, и участие в форумах. Должно быть, у «ДомОнлайн» огромный штат ответственных и трудолюбивых сотрудников?

– В этом вопросе всё очень верно, кроме слова «огромный». Общий состав команды на сегодня – 14 человек, которые различными способами привлечены к работе. Каждый из них имеет способность к удивительной многозадачности. В силу специфики нашего продукта каждого сотрудника мы персонально обучали ра-

боте внутри команды, поэтому у нас нет текучки кадров.

Дополнительно отмечу, что команда «ДомОнлайн» – это не только специалисты высокого уровня, но и позитивные отзывчивые люди: мы постоянно устраиваем неформальные мероприятия по типу сплавов и спортивных турниров. В этом году мы впервые поучаствовали в марафоне в поддержку подопечных благотворительного фонда, собрав средства на лечение тяжелобольных детей.



Так что «ДомОнлайн» – не только про ЖКХ, но и про всесторонне активный образ жизни!

– Планируется ли в ближайшем будущем создание ещё одного сервиса? Или вы сосредоточены на улучшении уже имеющихся инструментов?

– В настоящее время мы плотно заняты привлечением ещё одной категории клиентов – региональных операторов капитального ремонта и региональных операторов по обращению с ТКО, а также операторов связи. Специально для таких компаний мы разработали уникальную услугу по ведению базы данных и автоматизации процессов. Уже есть успешные кейсы сотрудничества, которые сейчас мы проецируем на другие города и регионы. Например, с 2019 года мы ведём переговоры с ООО «Хартия» (Московская область), но из-за несоответствия нашего предложения их запросам сотрудничества пока не случилось. Однако теперь мы выработали новый формат, который привёл к сотрудничеству с региональными операторами по обращению с ТКО в других регионах. Надеемся, что этот случай послужит толчком для привлечения подобных клиентов в Московской области.

Небольшой анонс: наша команда сейчас практически завершает разработку системы для садоводов и дачников, которую мы в скором времени выведем на рынок: «МойСНТ» будет являться комплексным решением для сферы садоводства и огородничества.

Подготовил Михаил Московец



## ЮРИЙ КАЗАНОВ, ГК «ТЕПЛОВОДОМЕР» И «ВОДОМЕР»: *«Внедряем инновационный подход к производству приборов учёта»*



### Ю. Н. КАЗАНОВ:

«МЫ СТРЕМИМСЯ УЛУЧШИТЬ ЭКОЛОГИЮ НАШЕЙ СТРАНЫ, ГОРОДОВ И ЗЕМЛИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ КАЧЕСТВО НАШЕЙ С ВАМИ ЖИЗНИ СТАЛО ЛУЧШЕ. ДОСТИЧЬ ЭТОГО МОЖНО ЗА СЧЁТ РЕЗКОГО СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВОДЫ, ТЕПЛА, ТОПЛИВА, ТОЧНЕЕ – ИХ НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ПОТЕРЬ. ЕСЛИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ЖИЛЫХ ДОМАХ БУДУТ УСТАНОВЛЕНЫ КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ СЧЁТЧИКИ, МЫ, БЕЗУСЛОВНО, СМОЖЕМ ДОБИТЬСЯ БОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНОГО И ЭКОНОМНОГО РАСХОДА РЕСУРСОВ».

Существенно уменьшить сумму ежемесячной квитанции за коммунальные услуги помогают своевременная установка и поверка счётчиков на воду. Они позволяют контролировать расход холодной и горячей воды и, как следствие, экономить ваши деньги. Созданием высокотехнологичных приборов учёта воды и тепловой энергии занимается группа компаний АО «Тепловодомер» и ООО «Водомер». Созданные здесь устройства имеют цифровую основу, позволяющую передавать показания счётчиков автоматически в УК или ресурсоснабжающую организацию.

Предприятие было основано в 1993 году. В 90-х годах, в период трансформации советского технологического наследия, в сфере ЖКХ началось активное внедрение современных систем тепло- и водоснабжения. Стали повсеместно внедряться системы учёта расходов воды и тепловой энергии. Своим становлением ГК АО «Тепловодомер» и ООО «Водомер» обязана такому крупному теплоэнергетическому предприятию, как АО «Мытищинская теплосеть», которое одним из первых начало масштабную модернизацию системы теплоснабжения всего Мытищинского района. Коллектив компании «Тепловодомер» смог в сжатые сроки успешно наладить на своих производственных площадях сборку и поверку современных высокотехнологичных приборов и закрыть потребности потребителей Мытищинского района, «Мытищинской теплосети» и Водоканала по формированию системы учёта потребления в полном объёме. Благодаря поддержке администрации Мытищинского района, которая выступала заказчиком модернизации системы теплоснабжения,

внедрение современных систем учёта носило системный и необратимый характер.

Юрий Николаевич Казанов, генеральный директор АО «Тепловодомер», рассказал нам о том, что на протяжении всей своей 30-летней истории приоритетом

для компании было и остаётся улучшение экологической ситуации. Ведь бережное потребление природных ресурсов положительно сказывается на экологии страны и мира.

К своему 30-летию предприятие выпустило новую продукцию, кото-



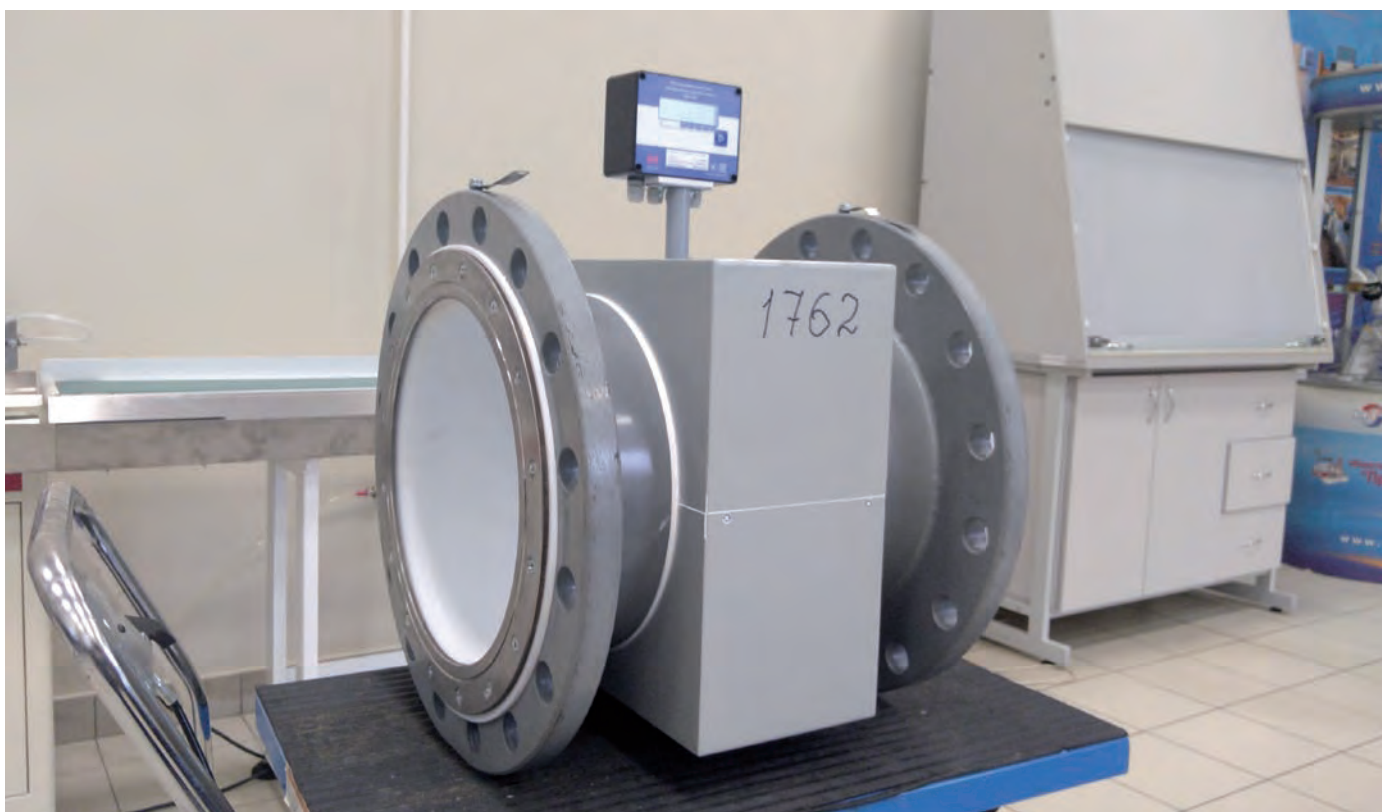




рая имеет цифровую основу по передаче и обработке данных, что существенно облегчает быт как жителей, так и различных предприятий, использующих эти технические решения. На протяжении многих лет компания занимается выпуском приборов учёта и вычислителей тепловой энергии, разрабатывает системы диспетчеризации с передачей данных дистанционно в адрес расчётных центров и управляющих компаний. Внедрение современных расходомеров позволило вывести систему управления мытищинским коммунальным хозяйством на совер-

шенно новый уровень. Диспетчеризация «Мытищинской теплосети» составляет свыше 1800 объектов теплоснабжения. Мытищинский Водоканал, благодаря приборам «Водомера» и «Тепловодомера», контролирует водоснабжение более чем в двух тысячах зданий и сооружений. Электронные счётчики позволили кардинально поменять поведение потребителей в сторону рачительного отношения к потребляемым ресурсам. Избыточное потребление воды стабильно снижается, что позволяет снизить негативное влияние на окружающую природную среду.

Ассортимент выпускаемых счётчиков на горячую и холодную воду достаточно широк: крыльчатые, многоструйные, турбинные, комбинированные, электромагнитные, в том числе с максимальной защитой IP-68. Предприятие располагает современным высокоточным оборудованием, таким как промывочные и опрессовочные установки. Работают лаборатории по поверке термопреобразователей сопротивления, вычислителей тепловой энергии и датчиков давления и по поверке газоанализаторов, сигнализаторов и промышленных счётчиков газа.





Достиженные результаты подтверждают эффективность предлагаемых и внедряемых технических решений и высокий уровень компетенций специалистов предприятия.

**Ю. Н. КАЗАНОВ:**

**«КОЛЛЕКТИВ ПРЕДПРИЯТИЯ «ТЕПЛО-  
ВОДОМЕР» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПРИБОР-  
НОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ВСЮ НАШУ СТРА-  
НУ. СОТРУДНИКИ ИМЕЮТ ВЫСОКИЙ  
УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ, БЛАГОДАРЯ  
КОТОРОЙ МОГУТ РЕШИТЬ ЛЮБЫЕ  
ЗАДАЧИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД НАШЕЙ  
ОТРАСЛЬЮ».**

На сегодняшний день география поставок продукции компании охватывает всю Россию и страны СНГ. Общее количество приборов учёта, которые были произведены за весь период, составляет более



30 млн изделий. Действующее производство ГК АО «Тепловодомер» и ООО «Водомер» позволяет выпускать широкую номенклатуру измерительных приборов. Предприятие группы ориентировано на реализацию крупных проектов в российских регионах по модернизации систем тепло- и водоснабжения.

Повышение энергосбережения и энергоэффективности жилого фонда, объектов социальной сферы, качество про-

дукции, эффективность производства и непрерывное развитие – вот ключевые приоритеты в работе группы компаний АО «Тепловодомер» и ООО «Водомер», которые позволяют неизменно достигать намеченных целей и занимать лидирующие позиции в своей производственной деятельности.

*Подготовила Анна Добрынина*











**КСЕНИЯ ШПИЛЁВА,**  
**«БИГ ТРЕЙДИНГ»:**  
**«НАШИ ПРОТИВОГОЛОЛЁДНЫЕ**  
**СРЕДСТВА – ЭТО ИДЕАЛЬНОЕ**  
**СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И**  
**КАЧЕСТВА»**

Октябрь принёс нам похолодание и даже первые снежинки. Горожане уже готовят тёплую зимнюю обувь, а коммунальные службы запасаются противогололёдными материалами и ремонтируют снегоуборочную технику.

Предстоящая зима не обойдётся без сильных снегопадов, метелей, крепкого мороза, оттепелей и ледяного дождя. Когда улицы покрываются наледью, важно вовремя обработать тротуары и автомобильные дороги специальными смесями, которые размягчают лёд и помогают избежать автомобильных аварий и падений пешеходов. Однако важно, чтобы применяемые коммунальными службами реагенты не только хорошо справлялись со своей функцией, но и были безопасны для окружающей среды, людей и животных.

Именно поставкой качественных противообледенительных жидкостей и противогололёдных реагентов и занимается компания «БИГ ТРЕЙДИНГ» из подмосковного Воскресенска. Благодаря тому, что все предлагаемые смеси и реагенты производятся в городе, известном химической промышленностью, компания снижает затраты на логистику и поставляет своим партнёрам высококачественные противогололёдные материалы по привлекательной цене. Директор ООО «БИГ ТРЕЙДИНГ» Ксения Шпилёва рассказала нашему журналу о том, что они готовы предложить коммунальным службам этой зимой.



– *Ксения Владиславовна, когда и как начался путь компании «БИГ ТРЕЙДИНГ», как она превратилась в стабильный бизнес?*

– Компания «БИГ ТРЕЙДИНГ» появилась в августе 2022 года.

Совместно с учредителями компании мы приняли решение о том, что компания будет заниматься тендерами – участвовать в государственных закупках, являться поставщиком различных групп товаров для государственных и муниципальных заказчиков. У нас уже был достаточно большой опыт работы на тендерном рынке на тот момент, поэтому мы понимали, что участие в конкурентных закупках имеет явное преимущество. При наличии товара с конкурентоспособным соотношением цены и качества участвовать в закупках гораздо проще и эффективнее, чем делать холодные звонки или рассылать коммерческие предложения всем подряд.

Кроме того, большинство крупных заказчиков выбирают поставщиков только по результатам конкурентных закупок. Это особенность нашего рынка.

– *Почему вы решили заняться противогололёдными реагентами?*

– После получения опыта в участии на аукционах по закупке различного хозяйственного инвентаря мы с отцом и нашими партнёрами проанализировали ситуацию и поняли, что часто «проигрываем» в цене, т. к. не хотим уступать в качестве. Начали искать нишу, в которой сможем предложить клиентам достойное соотношение цены и качества.

Ещё с детства я знала, что Воскресенск – город химиков. Параллельно с поисками направления работы мы вели переговоры с различными химическими предприятиями города, где и находится наша компания.

Сегодня мы являемся одним из крупнейших партнёров предприятия, которое



с 1992 года успешно занимается производством противообледенительных жидкостей и противогололёдных реагентов на основе экологически чистых, биоразлагаемых низкотемпературных органоминеральных солей.

Эти реагенты используются для быстрого очищения больших площадей от снега, предотвращения гололёда на дорогах и тротуарах.



– *Ксения Владиславовна, как вы считаете, можно ли зимой обойтись без реагентов?*

– Если речь идет о совсем небольшой территории – допустимо использование песка. Уже много лет он применяется в качестве средства для борьбы с гололёдом. Однако в крупных городах решить проблему с помощью песка нельзя. Тесная городская застройка требует особого внимания к безопасности людей на тротуарах, и тем более – на дорогах. Единственно верным решением является использование современных антигололёдных средств. Если полностью отказаться от применения ПГС – на чистку и уборку снега может уйти слишком много времени, и коммунальные службы просто не справятся с таким объёмом работы. Это чревато последствиями как для здоровья и жизни людей, так и финансовыми потерями. Чистка без реагентов – более дорогостоящая, так как требует вовлечение большого количества техники и людей. Нужно отметить, что прочную ледяную корку убрать вручную очень тяжело.

Если не рассчитать силу, то ломом можно повредить плитку, асфальт и любое другое покрытие, что уже весной приведёт к дополнительным затратам. Поэтому я рекомендовала бы использовать для таких случаев противогололёдные средства, что позволит эффективно растопить лёд, а потом сгрести или смести талую массу.

– *Что является приоритетом для компании «БИГ ТРЕЙДИНГ» на сегодняшний день?*

– Использование противогололёдных реагентов зимой неизбежно. Есть много нюансов, на которые стоит обратить внимание!

Частицы реагентов соприкасаются с обувью людей и могут попадать на ладони при переобувании, снег и лёд трогают руками дети, по нему ходят домашние животные, поэтому в первую очередь



используемые для обработки тротуаров и дорог материалы должны быть безопасны для жизни и здоровья людей и окружающей среды. Мы уделяем этому пристальное внимание. Согласно ГОСТ Р 58427-2020, наши антигололёдные средства проходят обязательную проверку на аллергенность. Для снижения износа инфраструктуры (мостов, металлических оград, а также машин) коррозионная активность материалов в нашем реагенте снижена до уровня воздействия водопроводной воды.

Любые реагенты, используемые на территории населённых пунктов, должны иметь сертификат от государственной экологической экспертизы (ГЭЭ). Только наличие положительного заключения ГЭЭ на данный продукт может быть надёжной гарантией безопасности противогололёдных материалов. У нас оно, конечно же, есть, потому что качество продукта – это приоритет компании «БИГ ТРЕЙДИНГ».

**– Ксения Владиславовна, каким образом ваша компания справляется с конкуренцией на рынке? Чем ваша продукция выделяется или отличается от других предложений?**

– Основным конкурентом нашей компании является Уральский завод противогололёдных материалов. Пермская компания долгие годы являлась монополистом рынка.

Мы произвели расчёты и поняли, что готовы предложить нашим партнёрам



очень привлекательную цену без потери качества. Ведь наши реагенты производятся здесь, в Московской области, а значит, мы можем существенно снизить издержки на логистику.

Наши противогололёдные реагенты прошли все экологические экспертизы, соответствуют необходимым ГОСТам и конкурентоспособны по цене.

**– Что из предлагаемой вами продукции пользуется наибольшим спросом?**

– Самая популярная позиция на сегодняшний день – дорожный противогололёдный реагент «НОРД-Ф».

**Его характеристики:**

- «НОРД-Ф» изготавливается на основе хлористого кальция, хлористого натрия и ингибитора коррозии;
- используется для удаления снежно-ледяных отложений путём разрушения адгезии с асфальтобетонным покрытием;
- «НОРД-Ф» не нужно дополнительно смешивать с другими ингредиентами, в одной грануле реагента содержатся все компоненты;







• данный реагент показывает высокую эффективность при низкой цене.

**– Из каких веществ состоит реагент «НОРД-Ф»?**

– «НОРД-Ф» позволяет крушить толстые слои льда. Гранулы постепенно растворяются в структуре льда и достигают дорожного покрытия. В результате воздействия компонентов на лёд происходит нарушение сцепления льда с дорогой. Это позволяет легко счищать образующуюся рыхлую массу при помощи ручных или механизированных средств. Хлористый кальций, входящий в состав реагента, действует очень быстро: при попадании на лёд начинается его растворение с выделением тепла. Хлористый натрий смягчает агрессивное действие хлористого кальция и увеличивает срок растворения реагента при взаимодействии со льдом. По запросу заказчика возможно производство реагента на основе Бишофита, либо с добавлением мраморной крошки.

**– Пока ваш сайт находится в разработке, куда обращаться для заказа реагентов?**

– Думаю, уже в ближайшее время будет запущен наш сайт, а пока мы рады ответить на все вопросы по номеру 8 (985) 094-35-53.

Писать запросы можно на электронную почту: [big\\_trading@mail.ru](mailto:big_trading@mail.ru)

**– Какое из достижений компании вы считаете наиболее значимым за последнее время?**

– В прошлом году наша компания, имея совсем небольшой оборот, активно поставляла ПГР в Московскую область. У нас есть благодарственные письма от МУ «Дирекция парков» округа Люберцы, МУ «ОКБЖКХ», которые доказывают, что наша компания – надёжный партнёр, поставлявший товар точно в срок по неизменной цене, несмотря на трудные погодные условия и праздничные дни.

В октябре 2023 года УФАС Московской области, несмотря на жалобу конкурентов, впервые признало нашу заявку победителем торгов на поставку ПГР в Ступино на сумму более 4,5 млн рублей, что является доказательством соответствия наших реагентов всем стандартам и ГОСТам.

**– Ксения Владиславовна, какие планы по развитию компании вы сейчас ставите перед собой?**

– Наша компания ещё достаточно молодая, но очень амбициозная. В первую очередь мы хотим завоевать рынок своего и соседних регионов. А в перспективе – будем расширять сотрудничество с компаниями по всей России.

Подготовила Анна Добрынина



A portrait of Galina Yanushkevich, a woman with short dark hair, wearing red-rimmed glasses and a black blouse. She is seated and looking slightly to the side. A yellow patterned object is visible in the bottom right corner.

**ГАЛИНА ЯНУШКЕВИЧ:**

«МНЕ ВСЕГДА ВЕЗЛО  
ВСТРЕЧАТЬ УМНЫХ,  
ТРУДОЛЮБИВЫХ  
И ПРЕДАННЫХ  
ПРОФЕССИИ ЛЮДЕЙ!»



Перефразируя известную цитату советского писателя и педагога А. С. Макаренко: «Коллектив воспитывает личность!», можно сказать: «Команда возвращает профессионалов!» Ведь сплочённый и нацеленный на рост и развитие общего дела коллектив во главе с талантливым руководителем является прочным фундаментом любого предприятия. О личных профессиональных амбициях на старте карьеры, важности роли наставничества в работе с молодыми специалистами, преимуществах многолетнего и плодотворного сотрудничества с коллегами, ставшими настоящими друзьями, принципах, на которых строится успешная работа «Проектной мастерской Янушкевич», нам рассказала её руководитель Галина Николаевна Янушкевич.

– По прошествии лет мне приятно вспоминать годы становления компании. Я отношусь к своему профессиональному опыту с большой благодарностью. Важно отметить, что в самом начале, на старте предпринимательской деятельности, мне помогли моя природная смелость и амбиции. Сегодня понимаю, что для успешного развития предприятия в первую очередь важны знания, опыт, мастерство, но всё это, конечно, приходит со временем. Верю, что нет предела совершенству, поэтому всегда стараюсь расти над собой, пополняя багаж знаний и осваивая новое.

«Проектная мастерская Янушкевич» работает с области проектирования инженерных коммуникаций с 1995 года. На момент организации бизнеса мной руководило сильное желание самореализации, и, несмотря на сомнения близких, я стала предпринимателем. Не думаю, что стоит рассказывать о трудностях того периода и проблемах, поджидавших меня в начале пути, ведь они коснулись многих. Важным считаю рассказать о людях, с которыми я иду рука об руку уже многие годы.

Вспоминая условия жизни и работы, вылавшившие на кризис середины 1990-х годов, понимаю, что действовала правильно, отдаваясь любимому делу полностью. Тогда я жила по принципу: «Я открыла глаза – я на работе». Тогда же вывела формулу успеха: «Задача + люди = результат». Кто-то может усомниться в её истинности, указав на развитие технологий. Отвечу, что всеобъемлющее понятие «люди» вмещает в себя технологии, инструменты, обучение, оценку, социальные проекты и многое другое. Всё в конечном итоге сводится к выстраиванию команды. Признаюсь, что мне везло встречать умных, трудолюбивых и преданных профессии людей!

Вопреки распространённому мнению о том, что нужно изначально искать опытных и сильных специалистов, я возвращала кадры самостоятельно. Многие из коллег начали сотрудничество со мной, будучи студентами или молодыми специалистами без опыта работы. В каждой профессии роль наставничества имеет большое значение, но, конечно, далеко не всем везёт встретиться с настоящим



Учителем, который вложил бы в их становление силы и указал вектор правильного развития.

Одним из ярких примеров преданного сотрудничества является наш союз с коллегой Натальей Сошкиной. Вместе мы работаем вот уже двадцать лет! С теплотой вспоминаю её появление в команде: молодая, красивая и образованная девушка с длинными косами. Тогда за спиной Натальи был только МЭИ, сегодня – большой

стаж работы в проектной деятельности и важный опыт наставничества.

Конечно, за годы существования проектной мастерской из коллектива уходили люди, и это нормально. Ведь каждый имеет право на выбор. Уверена, что если человек почувствовал желание сменить сферу деятельности – его стоит поддержать. Помню, как отпускала одного из своих первых сотрудников Романа Наумова – способного и талантливого





специалиста. Сейчас он занимает руководящую должность в фирме Oventrop, при этом продолжает оставаться моим лучшим другом. Кто-то из бывших коллег перешёл в АО «Мособлгаз», но мы всё равно продолжаем общение: обмениваемся знаниями, опытом, советуемся в принятии решений. Хочется продолжать и продолжать называть имена лучших, боюсь кого-то упустить!

Вернусь к нынешним коллегам: Анна Смольянинова пришла к нам ещё студенткой экономического факультета МАИ. С успехом прошла «школу молодого бойца», познакомилась с тонкостями нескольких профессий: техника, проектировщица, инженера и начальника договорного отдела; впоследствии стала серьёзным менеджером и заместителем руководителя, как обычно говорят – моей «правой рукой». Она болеет за общее дело и умеет найти способ реализовать задуманное, удивительно легко достигает целей! Не



зря её дипломная работа в МАИ получила первое место и Премию мэра города Москвы. Кстати, дочь Анны, Виктория, уже делает первые шаги в профессии. Уверена, что амбиции и трудолюбие, переданные ей мамой, помогут достичь больших результатов.

Ещё одним незаменимым сотрудником в коллективе считаю Лилию Иващенко: важный специалист в цепочке нашего производства, горячий, но добрый человек! Она самостоятельно обучила несколько специалистов, создала себе команду и теперь достойно руководит ею!

Приятно думать о том, что вчерашние студенты быстро становятся мастерами, способными грамотно пользоваться знаниями и опытом, честно завоёвывать авторитет и решают самые сложные

проектные задачи, порой граничащие с конструированием. За ними следом идут новые начинающие специалисты, стремящиеся к самореализации. Таких сегодня немало в коллективе «Проектной мастерской Янушкевич»: Наталья Соколова, Денис Кочетыгов, Никита Моренов и Аркадий Морозов. Они пусть и молодые, но ответственные и исполнительные. Ценю и уважаю их, доверяю работу по подготовке проектной документации для строительства сетей газораспределения, являющейся важной составляющей выполнения программ газификации населённых пунктов, в том числе социальных задач, поставленных Президентом Российской Федерации.

Однако было бы уместным сказать о том, что сама отрасль испытывает кадровый голод. Пока замотивированные специалисты идут по пути постоянного самообразования, повышения квалификации, большой процент юных выпускников вузов не желает развиваться в профессии проектировщика, оседая в других сферах. По какой-то причине их сложно убедить в том, как интересно приложить руку к созданию будущего объекта. Поэтому упорно пропагандирую программу наставничества, повторяю, что с удовольствием возьму под своё крыло новичка и помогу стать настоящим профессионалом, грамотным и востребованным специалистом. Убедена, что этот принцип позволяет претендовать на гордое и высокое звание Команды. И не боюсь делегировать обязанности: всегда даю возможность молодым ГИПам проявить себя, передавая им различные задачи, способствующие профессиональному и личностному росту.

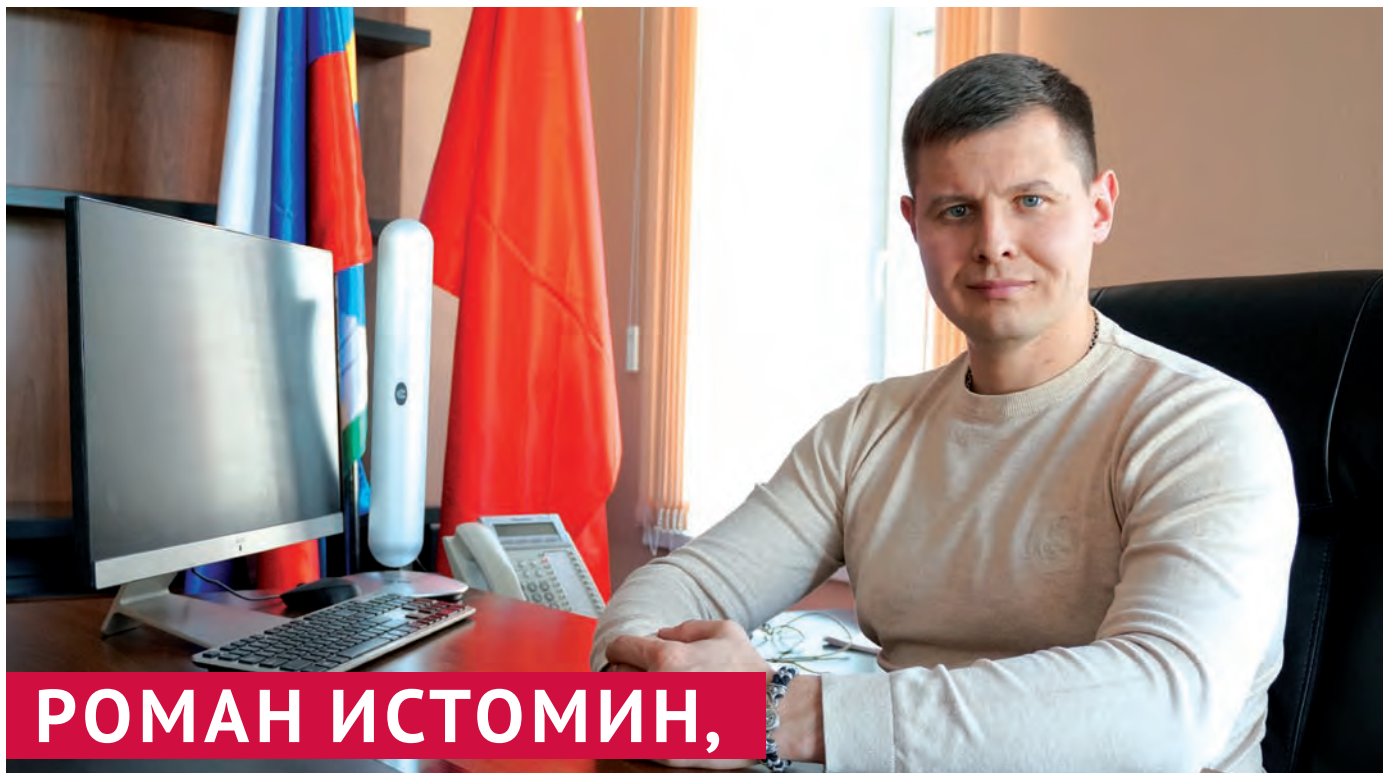


Подготовила Дарья Бакарина









**РОМАН ИСТОМИН,**

## **«ДГХ» КОЛОМНЫ:** *«Профессиональные стандарты наше предприятие начало применять одним из первых в отрасли»*

Работа жилищно-коммунальных служб – она как воздух: если всё в порядке, мы её не замечаем. А что? Температура дома комфортная, с потолка не течёт, а из крана – исправно: и холодная, и горячая. Если о чём и переживаешь, сидя дома перед телевизором, так разве что о том, уйдёт ли герой очередного сериала от жены окончательно или всё-таки вернётся в семью. Но наступает осень, а за ней – зима, и волновать начинает теплота не только душевная, но и исходящая от батарей отопления, чистота не только помыслов, но и в подъезде. Созданный в 2001 году в Коломне «Департамент городского хозяйства» главной своей задачей считает профессиональное предоставление качественных коммунальных услуг жителям многоквартирных домов. Наш собеседник – генеральный директор компании Роман Истомин.

– Роман Михайлович, открыл сайт вашей компании, и в глаза бросилось: «В квитанциях ошибки, в подъезде мусор, сотрудники управляющей хамят...» На секунду заволновался: «Неужели всё так плохо?» Но вопросительный знак в конце предложения успокоил: значит, это не констатация печальных фактов, а желание «вырубить их на корню» в случае, если, как говорится, «кто-то кое-где у вас порой» такие «отдельные недостатки» допускает. А если серьёзно: много ли по этой линии обратной связи приходит

жалоб? И какие проблемы больше всего волнуют сегодня жителей домов, обслуживаемых «Департаментом городского хозяйства»?

– Наибольшее количество обращений, как бы это странно ни звучало, приходит на благоустройство придомовой территории; и уже в меньшей степени – на качество содержания и эксплуатацию многоквартирных домов (МКД). В нашей организации существует отдельное подразделение, курирующее вопрос обращений граждан. Оно фиксирует поступа-

ющие обращения и направляет в наши подразделения – в зависимости от адресной принадлежности. Ежемесячно готовится аналитика обращений граждан, на основании которой мы видим, какое подразделение и в чём может недорабатывать.

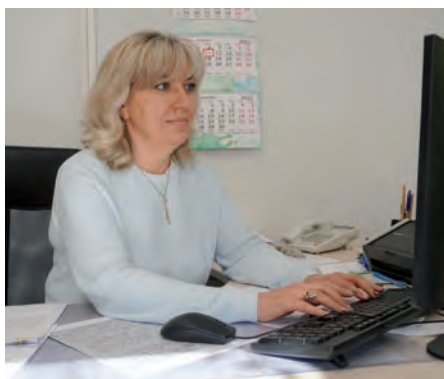
– Жители, конечно же, переживают в первую очередь за проблемы своих собственных домов, а «Департамент» и вы, как его руководитель, видите общую ситуацию в городе. Какие жилищно-комму-



*нальные проблемы, на ваш взгляд, стоят сегодня наиболее остро и требуют если не срочного, то первоочередного решения?*

– Я бы не сказал, что у нас имеются какие-то острые проблемы. Мы стараемся работать на упреждение назревающих проблем. Для этого на регулярной основе проводятся профосмотры многоквартирных домов, по результатам которых все выявленные отклонения фиксируются и ставятся в план работ. В число таких работ входят ремонт кровель и межпанельных швов, замена внутридомовых инженерных систем.

– У нас принято в случае обнаружения или обострения каких-либо проблем, в том числе и в сфере ЖКХ, ссылаться на «тяжёлое наследие», доставшееся если не от царизма или послевоенной разрухи, то от «времен застоя» или «лихих 90-х». Можно ли сегодня, после более чем 20 лет существования «Департамента городского хозяйства», сказать, что все пережитки прошлого, наконец, преодолены, и теперь всё зависит только от вас? Если нет, то что: какая инфраструктура нуж-



*дается сегодня в реконструкции, сколько домов ждёт капитального ремонта или... сноса?*

– За 23 года существования «Департамента» очень многое изменилось, но, как говорится, есть над чем работать. Мы стараемся обновлять компьютерную технику, внедрять новые технологии и программное обеспечение для оптимизации рабочего процесса. Также мы занимаемся вопросом обновления автопарка.

Что касается капитального ремонта, то региональная программа рассчитана на период с 2014 по 2049 год. Согласно этой программе, должны быть отремонтированы все многоквартирные дома. За девять лет по данной программе такая работа проведена в 384 домах. Также было заменено 277 лифтов.

В текущий трёхлетний план капитального ремонта, который происходит с 2023 по 2025 год, вошло 15 многоквартирных домов, находящихся в управлении нашего «Департамента».

Аварийными и подлежащими сносу на сегодняшний день признаны 13 домов.







– Старая русская поговорка сегодня звучит несколько по-иному: «Готовь систему отопления летом, а кондиционеры зимой». Зима близко, всё ли готово к её встрече в тех домах, которые обслуживает ваш «Департамент»?

– В соответствии с распоряжением Министерства энергетики Московской области подготовка к отопительному сезону 2023-2024 годов должна была завершиться к 15 сентября. Подготовка нашей организации к отопительному сезону выполнена в полном объёме. Проходила она в штатном режиме.

– Вопрос, который каждое лето волнует людей не меньше, чем зимой вопросы теплоснабжения: отключение горячей воды, пусть и не столь длительное, как бывало в «трудные времена». Можно ли, на ваш взгляд, вообще обойтись без такого отключения, для чего оно необходимо? Ведь многие граждане абсолютно уверены, что в это время «никто ничего не делает»...

– Данный вопрос не совсем в компетенции управляющей компании, но на него можно ответить так: для бесперебойной подачи горячей воды, отвечающей нормативным требованиям по температу-

ре и качеству, необходимо проводить ежегодные профилактические работы в котельных ресурсоснабжающих организаций. Сроки такого ремонта зависят от количества потребителей, иными словами – от количества абонентов (квартир), обслуживаемых котельной. Графики профилактических ремонтов котельных составляются ресурсоснабжающими организациями и утверждаются в органах местного самоуправления.

– Если в чём-то граждане и обслуживающие их дома компании могут найти консенсус, то только не в вопросе оплаты. Граждане обычно уверены в том, что цифры в их квитанциях неоправданно большие, управляющие компании – в том, что этих средств «ни на что не хватает». А как вы оцениваете финансовую сторону вопроса деятельности жилищно-коммунальных служб вообще и вашей в частности? Можно ли сегодня не только «латать дыры» в прямом и переносном смысле, но и планировать что-то «глобально хорошее», что позже принесёт пользу либо в виде экономии, либо в виде каких-то технологических «прорывов»?

– Размер платы за содержание и ремонт общего имущества многоквартирных домов установлен в заключённых договорах управления.

Ежегодно управляющей организацией разрабатываются индивидуальный перечень работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества, периодичность выполнения данных работ и определяется их стоимость.

Перечень работ согласовывается с председателем МКД.

Выполнение запланированных работ во многом зависит и от самих жителей, от выполнения ими своих обязанностей по оплате услуг ЖКХ.

При низкой собираемости платежей снижается бюджет дома, от каких-то видов работ приходится отказываться.

– Следующий вопрос – о технологиях. Насколько изменились они за 20 с небольшим лет существования «Департамента городского хозяйства»? Какими возможностями он теперь располагает по сравнению с теми, что были в начале века?

– За прошедшие 20 лет в многоквартирных домах начали устанавливать автоматизированные индивидуальные тепловые пункты с одновременной установкой приборов учёта ресурсов. Внедрена система диспетчеризации общедомовых приборов учёта тепловой энергии, позволяющая производить передачу информации с тепловычислителей, установленных в многоквартирных домах, на удалённый сервер, что существенно позволяет снизить затраты на сбор и обработку информации по теплопотреблению внутридомовых инженерных систем.





Изменились за эти годы технологии ремонта межпанельных швов, ремонта кровли с утеплением перекрытий верхних этажей, монтаж внутридомовых инженерных коммуникаций. Всё это произошло из-за появления на рынке новых материалов, отвечающих современным требованиям.

**– Технологии – хорошо, а грамотные и умелые специалисты, способные работать в том числе и с этими технологиями, – лучше. Есть ли проблемы с кадрами? Сколько человек сегодня в штате «Департамента» и хватает ли их для обслуживания тысячи домов?**

– В ООО «Департамент городского хозяйства» работают высококвалифицированные специалисты, подбор и обучение которых ведутся в соответствии с требованиями профессиональных стандартов. Наше предприятие одним из первых в отрасли начало применять профессиональные стандарты и продолжает внедрять в производство вновь принятые. Повышение професси-



онального уровня работников – одно из приоритетных направлений предприятия. Сотрудники регулярно проходят обучение в ведущем образовательном учреждении отрасли – в Учебно-курсовом комбинате жилищно-коммунального хозяйства в городе Балашихе. Наши

работники также проходят повышение квалификации и переподготовку в учебных заведениях Коломны, таких как Коломенский региональный учебно-методический центр.

Работа по комплектованию квалифицированными специалистами ведётся в нескольких направлениях. Первое: мы активно взаимодействуем с учебными организациями Коломны и других ближайших городов. Так, на регулярной основе в ООО «ДГХ» проходят производственную и преддипломную практику учащиеся государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Московской области «Колледж «Коломна». Некоторые выпускники приходят по окончании учебного заведения к нам на работу. По подбору кадров в области строительства и эксплуатации зданий и сооружений мы взаимодействуем с ГБПОУ Московской области «Воскресенский колледж».

Второе направление по комплектованию профессиональными кадрами – это обучение дополнительным, в том числе смежным, профессиям собственных работников. В настоящее время очень востребованы специалисты, владеющие несколькими профессиями.

Третье: мы охотно берём на работу соискателей разного возраста, главное – чтобы у них было желание получить новую, к тому же востребованную у нас профессию. Мы заключаем с ними ученический договор, по которому работник бесплатно проходит обучение и получает новую профессию.

И наконец, четвёртое: никто не отменял активный поиск персонала через такие сайты подбора сотрудников, как «Работа России» или «Суперджоб».

**– Спасибо! Остаётся пожелать тепла и уюта вам и жителям домов, которые обслуживает «Департамент городского хозяйства» Коломны.**





## ДМИТРИЙ МОТОРИН:

*«Ландшафтный  
дизайн – это  
искусство,  
и поверьте:  
команда Melardi  
в нём лучшая!»*

У каждого есть своё представление о саде или загородном пространстве, но представляете ли вы, сколько могут занять времени проектирование и создание сада? Какие выбрать растения и как за всей этой красотой ухаживать? Сотрудники студии ландшафтного дизайна Melardi вот уже 20 лет воплощают мечты своих заказчиков в жизнь. Свою деятельность компания ведёт с 2003 года, за такой внушительный срок команда Melardi получила колоссальный опыт. Первоклассные специалисты – дипломированные агрономы, инженеры, архитекторы и дендрологи – все эти годы создают ландшафтные проекты для владельцев загородных домов и жилых комплексов. Руководитель студии Дмитрий Моторин вместе с командой проходит весь путь создания проекта и не понаслышке знает, что такое клиентоориентированный бизнес.

«С каждым годом людей, стремящихся заказать и создать свой неповторимый сад у профессионалов, становится всё больше: те, кто ценит своё время и средства, понимают, что наша команда гарантирует то, что ландшафтный проект будет выполнен с учётом индивидуальных условий и требований и, что не менее важно, в разумные сроки. Мы не можем, как парикмахеры-любители, кивать головой и делать причёску по-своему: каждое растение, каждый изгиб дорожки и каждый камень для нас имеют значение, причём такое же, как и для нашего заказчика», – поделился Дмитрий Моторин.

В Melardi создают ландшафтные проекты для конкретного человека, учитывают

его нужды, желания, потребности всех членов семьи. Да, несомненно, бывает, что клиент просит сделать то, что архитектору кажется не вполне подходящим, и на этот случай всегда есть чёткая аргументация, почему этого не стоит делать. Однако необходимо учитывать, что каждый заказчик важен для компании, и наша команда берётся даже за самые сложные проекты, в которых сами клиенты понимают, что они поздно обратились, но всё равно надеются на профессионализм и ждут выполнения работ в «короткие» сроки. Конечно, за разработкой ландшафтного проекта лучше всего обращаться зимой: за время, остающееся до активного сезона, у нас будет время и возможность

подобрать и заказать лучшие материалы для реализации будущего проекта. И речь идёт о подборе не только фонарей, лавочек, но и растений, которые будут полностью соответствовать бюджету и идее созданного нами проекта.

«Затраты времени на каждый проект индивидуальны, как вы понимаете, всё зависит от сложности поставленной задачи. Один и тот же участок размером 30 соток можно проектировать в каком-то случае два месяца, а в каком-то – четыре. Это зависит от того, какое техническое задание мы получаем от нашего заказчика. Допустим, если в проекте подразумевается водоём, то это займёт гораздо больше времени, потому что любое, даже



небольшое «искусственное» озеро – это отдельная проектная история. И здесь мы должны учесть все составляющие: систему очистки, укрепление берега, назначение водоёма (хотите ли вы в нём купаться, любоваться рыбками или запланировали просто «для красоты»). Всё это требует тщательной проработки. Ещё одна трудоёмкая работа зависит от того, ровный у заказчика участок или он находится на склоне», – прокомментировал главный спикер.

С инженерной точки зрения все эти нюансы требуют более трудоёмкого подхода, но в среднем компания укладывается в два-три месяца, есть и сложные объекты на 1-2 гектара, и это занимает однозначно больше времени. Даже на полноценную визуализацию в формате 3D в таком случае уйдёт немало времени, ведь большого труда стоит проработать каждую деталь на значительной площади. Для большинства заказчиков такие процессы, как реализация ландшафтного дизайна, – первый опыт: первый дом, первая возможность организации своей территории; и людям нужно время, чтобы погрузиться в процесс. Более того, заказчики крупных проектов – как правило, сильно занятые люди и часто бывают в командировках; им не всегда сразу удаётся выделить должное время для погружения во все детали проекта – это тоже влияет на



сроки. Поэтому наша команда старается максимально точно создать 3D-модель и описать всю концепцию проекта для того, чтобы клиент мог всё оценить, а другие специалисты – своевременно начать процесс реализации проекта.

«Наши менеджеры непосредственно ведут проекты и делают огромное коли-

чество подготовительной работы, контролируют деятельность всех сотрудников, задействованных в том или ином проекте, следя, чтобы всё было сделано вовремя и качественно. Отдельная группа – те, кто реализует проекты, исполнители. За эти годы мы сформировали свою бригаду рабочих. Я, как руководитель, считаю, что на







реализацию проектов у компании должны быть исключительно свои люди, и все работы мы выполняем без привлечения каких-либо других подрядчиков», – рассказал руководитель.

Каждый проект уникален, и за практику студии ландшафтного дизайна не раз были нестандартные обращения от заказчиков. Лёгких запросов не бывает. Не так давно в работе Melardi был проект на территории сада 2,5 га. Сам заказчик – серьёзный человек со своими требованиями: если ты что-то пообещал – это должно быть. И компании была поставлена задача: полностью – что называется, под ключ – реализовать сад за шесть месяцев, и к определённой дате никого из специалистов вообще не должно было быть на территории. А между тем такие объекты выполняются не менее чем за два сезона. Для нашей команды это была своего рода «спецоперация». Особым «бонусом» всего процесса были внутренние требования посёлка: рано или поздно нельзя шуметь, в выходные вообще нельзя ничего делать. Нам чётко дали понять, что если будем нарушать данный режим, то здесь просто скажут «до свидания»!

«Это был хороший опыт для нас: мы достойно прошли все сложности и справились с задачей, наш заказчик доволен.

Понимаете, здесь мы поставили себе определённую планку, и вся команда работала на результат и была максимально включена в процесс. Где-то мы приглашали больше людей, оптимизировали внутренние процессы, порой принимали нестандартные решения. Представляете себе, что такое 12 фуражников – всё это мы высадили на этом объекте, более того, все растения и материалы перемещались по территории без техники, вручную.



В процессе реализации этого проекта мы поняли главное: для нашей команды нет невыполнимых задач, а есть применение нестандартных решений!» – рассказал генеральный директор.

В России питомники растений начали развиваться не так давно, и мало кто вы-

ращивает и продаёт растения крупных размеров. При необходимости использования крупных и сформированных экземпляров растений мы заказываем их из питомников Германии, которые занимаются выращиванием растений много десятков лет и могут закрыть любой наш запрос. С ними компания сотрудничает давно, и при необходимости или желании нашего клиента мы можем вместе поехать выбирать именно то дерево, которое будет



расти в его саду (это в случае, когда люди очень увлечены процессом реализации проекта).

Сейчас, в связи с политической обстановкой, согласование происходит по фотографиям: менеджеры питомника самостоятельно проводят все необходимые



отборы, и вопрос решается дистанционно. Но опять же: у сотрудников компании хорошие многолетние взаимоотношения, позволяющие проводить взаимодействие таким путём. А если заказчик захотел хвойные крупномеры, тогда мы отбираем растения в Пермском крае – там они лучшего качества.

Очень многое зависит от территории, специалистам приходится тщательно обдумывать многое: например, если участок находится на склоне, и необходимо создать все условия, чтобы почва не «сползала». Кроме специализированных конструкций, в таком случае тщательно подбираются и растения, чтобы рельеф был сохранён. Всегда для конкретного объекта растения подбираются индивидуально: с учётом не только климатической зоны, но и того, насколько этот участок освещён, какой грунт, насколько близко расположены грунтовые воды, здания, заборы и другие объекты. Это задача дендролога, который тоже есть в команде Melardi.

Особенность ландшафтного бизнеса заключается в том, что он должен осуществляться персонализированно для конкретного заказчика, с любовью и пониманием к природе. Согласитесь, все делали ремонт в квартире, но он всегда примерно один и тот же. Однако ландшафт всё время меняется, в разные периоды весны и лета зацветают различные растения; когда наступает осень, чтобы картина не стала унылой, дендрологи продумывают, какие деревья будут опадать, а какие сохраняют свою красоту; а зимой, например, зонтичные растения очень выгодно смотрятся со снежными шапками на ветках. Всё должно создавать определённый антураж и украшать территории клиентов в любое время года.

«Мы, как профессионалы, ставим перед собой такую задачу, чтобы гости, приезжающие к нашим клиентам, всегда удивлялись многообразию форм и цветов сада. Также мы учитываем не только красоту, но и комфорт: сюда входит и возможное времяпрепровождение заказчика, и процесс обслуживания. Сотрудники нашей компании берут в расчёт всё, вплоть до конфигурации лужаек: дизайнер может придумать любую форму, но сохранять задуманный облик смогут не все. Архитектор должен думать не только о том, как косить газон, но и о том, как в этом саду зимой будут чистить дорожки. Например, растения и кусты вдоль дорожек могут сильно пострадать зимой, потому что снег нужно будет куда-то складывать: мы должны и это предусмотреть», – объяснил Дмитрий Моторин.

Обустройство общественного пространства – например, входной группы компании – или коттеджного посёлка – это одна история, и Melardi это делает, причём на хорошем европейском уровне. 9 Октября 2023



не, однако работа над индивидуальными проектами даёт больше возможностей для обустройства пространства. Там всё индивидуально: где-то большая семья и непременно нужна детская площадка, а где-то пожилая пара, которая хочет прогуливаться по многочисленным дорожкам и присаживаться на лавочки.

Из пожеланий старшего поколения куда не делись любимые теплицы и грядки, как вы понимаете, советское прошлое ещё долго будет напоминать о труде, даже когда человек хочет отдохнуть.

«Согласитесь, прекрасно, когда красивые стеклянные теплицы «вписываются» в твой новый ландшафт – это всё ностальгия, по нашему детству в том числе, и мы с удовольствием воплощаем такие пожелания. Однако современные проекты куда интереснее: пруды, лес в конце прогулочной территории, всевозможные живые изгороди для функционального зониро-

вания территорий, конструкции для детского досуга – вся эта коллаборация не просто возможна, благодаря уровню специалистов Melardi она ещё и уникальна, и при правильном уходе долговечна», – пояснил главный спикер.

Всё чаще в студию ландшафтного дизайна стали поступать заказы на лаундж-зоны с домашним очагом, где люди могут собраться семьёй или с близкими друзьями и посидеть у костра. Вечный тренд – это наличие плодовых деревьев, всем людям нравится и то, как цветут эти деревья весной, и то, что можно подойти летом-осенью и сорвать плод. Зачастую проекты не просто радуют глаз, но и сохраняют семейные традиции. Как признаются сотрудники Melardi, такой результат вдохновляет на ещё более креативный подход к работе!

К сожалению, бывает такое, что клиенты обращаются с просьбой переделать неудачный ландшафт, выполненный ими самостоятельно или другой компанией, в таком случае компания Melardi делает проект заново.

«Реконструкция сада усложняет процесс и может отразиться на качестве всей работы, а мы всё-таки несём ответственность за то, что мы делаем, и очень не хочется портить свою репутацию из-за некачественно выполненных предыдущей компанией работ. Для нас наши клиенты – это близкие люди, мы с ними проходим огромный путь по реализации проекта, которым они будут любоваться ещё долгие годы, поэтому всегда хотим сохранить и позитивный настрой на взаимодействие, и свою репутацию для других заказчиков! Мы уверены в нашей работе и в результатах!» – подытожил генеральный директор.

В НАШЕЙ РАБОТЕ, ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, КАК ВЫ ПОНИМАЕТЕ, НЕДОПУСТИМА ХАЛАТНОСТЬ. КАЖДОЕ РАСТЕНИЕ, КАЖДЫЙ КАМЕНЬ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НА СВОЁМ МЕСТЕ. ДА, ПУСТЬ ЭТО БУДЕТ НЕ ТАК БЫСТРО, КАК В ГОРОДСКОМ ОЗЕЛЕНЕНИИ, НО ВСЁ РАССЧИТАНО НА ДОЛГОСРОЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРОГО ОТ НАС ЖДУТ КЛИЕНТЫ. С ТАКОЙ ЖЕ ТЩАТЕЛЬНОСТЬЮ МЫ ПОДБИРАЕМ ДЕРЕВЬЯ: ПРАВИЛЬНАЯ КРОНА, КРАСИВЫЙ СТЕВЛ, ИДЕАЛЬНАЯ КОРА БЕЗ КАКИХ-ТО ТРАВМ И Т. Д. ЭТО КАСАЕТСЯ И МАТЕРИАЛОВ, ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ МАКСИМАЛЬНО КАЧЕСТВЕННЫМИ, И МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ В ПРОЕКТАХ ИМЕННО ТЕ, В КОТОРЫХ УВЕРЕНЫ НАША КОМАНДА ДАВНО ОТКАЗАЛАСЬ ОТ ВАРИАНТА «СДЕЛАТЬ БЫСТРЕНЬКО»: МЫ ДЕЛАЕМ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО НУЖНО, НО КАЧЕСТВЕННО, КРАСИВО И НАДОЛГО! И ПОВЕРЬТЕ: ТОТ РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРОГО МЫ ДОСТИГНЕМ, БУДЕТ ВАС РАДОВАТЬ МНОГИЕ ГОДЫ!





## ООО «ДРАФТ»:

### «Мы сами проектируем свой путь»

Компания «Драфт» была создана в 2012 году, сотрудники фирмы предоставляют услуги по проектированию автомобильных дорог и организации дорожного движения. В прошлом году дружный коллектив компании отметил её 10-летний юбилей. Компания была организована благодаря амбициозной команде профессионалов и не менее целеустремлённому и компетентному руководителю. Мария Кулькова, генеральный директор ООО «Драфт», неоднократно рассказывала нашему журналу о том, что изначально у её проектировщиков не было даже офиса. Благодаря напряжённой работе, а также поддержке со стороны администрации округа и профильного регионального министерства компании удалось не просто выйти на рынок отрасли, а зарекомендовать себя как настоящих профессионалов в области проектирования дорожной сети.

**– Количество уникальных и сложных проектов в арсенале вашей компании с каждым годом растёт. Расскажите, пожалуйста, о современных требованиях на соответствие ГОСТам и правилам ПДД разметки дорог, парковок, стоянок, дорожных знаков и указателей?**

– Мы в прошлом году отметили десятилетие, и, естественно, за этот период у нас накопилось много интересных проектов. Для закрытых проектов у нас есть отдельная папка, которая хранит 330 уникальных документов. Основная задача сотрудников нашей компании – разработать и спроектировать дорогу таким образом, чтобы все правила дорожного движения, прописанные в нашем законодательстве, были соблюдены, и никаких препятствий к этому у участников дорожного движения не возникало бы. Участники движения, будь то пешеходы или автомобилисты, должны легко считывать все указатели. Говоря об интересных проектах, не могу не отметить проектирование детского автогородка в парке «Сказочный». Строительство большого комплекса для обучения детей основам безопасности дорожного движения началось в 2020 году. Теперь там, на месте устаревших аттракционов, возведён настоящий город в миниатюре. Его

площадь составила 1,5 тыс. квадратных метров. Самым сложным было уместить множество элементов дороги: в проекте предусмотрены улицы с перекрёстками, конечно, светофоры, дорожная разметка, а также торговый центр с паркингом и даже ж/д переезд и эстакада – запроектированная уникальная конструкция. Автогородок позволит детям заложить основы безопасности дорожного движения. Площадка будет открыта для всех желающих, передвигаться можно будет на своём транспорте: велосипедах, самокатах и машинках. Кроме того, предусмотрен пункт проката. Поэтому здесь можно и обучаться, и развлекаться, в любом случае там вы проведёте время с пользой. Этот проект был реализован по инициативе Госавтоинспекции г. о. Красногорск и при поддержке администрации муниципалитета. Финансирование ведётся Министерством благоустройства Московской области в рамках областной программы «Комфортная среда». Такие проекты очень приятно делать, они выбиваются из привычной рабочей рутины, но при этом ты понимаешь, что они очень нужны. Проект пользуется популярностью у юных жителей Подмосковья.

Что касается изменений, то они, конечно, есть: например, летом 2021 года уси-

лился СНиП на пешеходные переходы – теперь переход на скоростных трассах, а точнее, сами полосы стали значительно длиннее. Эта ситуация сильно повлияла на основную конструкцию дорожного полотна и размещение знаков, вместе с этим сдвинулся путь разгона и торможения, а значит, и сама дорога. И знаки о том, что впереди пешеходный переход, соответственно, ставятся заранее. Не всегда заказчик готов к этому, потому что если дорога длиннее, то необходимо провести и перерасчёт финансовой составляющей. Ну, мы должны понимать, что все находятся в одинаковых условиях, и, как профессионалы, мы заранее предупреждаем заказчика того или иного проекта обо всех возможных нюансах современных требований.

**– В продолжение темы безопасности: появились ли какие-либо новые элементы на дорогах для обеспечения безопасности участников движения? Может быть, изменились условия: например, задолго до крутых поворотов стали не только ставить соответствующие знаки, но и устанавливать отбойники со светоотражающими элементами?**

– Знаете, некоторые вообще размещают клумбу, очень часто такое можно уви-



деть на территориях торговых центров, однако это не допускается и считается нарушением. Соответственно, мы на дорогах ставим только технические средства организации дорожного движения, только те, которые отвечают требованиям ГОСТов. Если такая необходимость всё же есть, особенно это касается частных территорий, тогда этот участок не должен подлежать определению «дорога», там уже можно устанавливать любые необходимые объекты. Даже бетонные блоки, установленные по желанию собственников территории, могут привести к серьёзным ДТП, что может повлечь за собой определённую ответственность. Поэтому, думаю, многие водители обратили внимание на то, что на дорогах всё чаще используются пластмассовые элементы, водоналивные блоки, чтобы минимизировать последствия.

**– В 2023 году в Подмоскovie планируются завершить строительство более 20 региональных объектов, в том числе в**

**рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги». Вы участвуете в таких программах?**

– Нет, «Драфт» не работает с государственными программами, среди наших заказчиков – частные клиенты: застройщики жилой недвижимости (в основном это касается новых районов многоквартирных домов), а также коммерческой недвижимости (торговые центры, логистические комплексы, фитнес-индустрия и т. д.).

**– Сейчас большими темпами развивается социальная инфраструктура. Насколько изменились требования к обустройству общественного пространства?**

– Действительно, социальная инфраструктура стала частью новых районов многоквартирных домов, и, к сожалению, застройщики при планировании территории не всегда учитывают современные требования. Речь идёт, например, о парковочных местах. Так, парковок для людей с ограниченными возможностями

должно быть не меньше 10%, при этом также стоит учитывать, что эти места должны по размеру быть более широкими и находится вблизи входных групп зданий. Мы обязаны учитывать, что на каждом таком парковочном месте должны уместиться и автомобиль, и коляска. Обязательно учитываем высоту бордюрного камня или как минимум удобные элементы «доступной среды». Также могу сказать, что уже сейчас в Химках проекты, не предусматривающие грамотной парковки, а также с отсутствием жёлтой тактильной плитки пешеходного перехода для незрячих, не пропускают.

Ещё одна важная задача, которая сейчас тоже стоит перед нами, – это обеспечение всех социальных объектов проекта, включая детские площадки, пешеходными переходами. Что это значит: наличие тротуара с той и другой стороны от пешеходного перехода (и никак иначе), а также установка светофора типа Т.7. Его система импульсной индикации на базе светофора Т.7 с солнечной батареей





для пешеходных переходов позволяет с большого расстояния идентифицировать пешеходный переход или перекрёсток и заблаговременно обеспечить безопасный режим движения. Согласно официальной информации, светофоры Т.7 обеспечивают мигание сигнала с частотой 1 миг./с, а в качестве источника света в изделии используются высокоэффективные светодиоды жёлтого цвета свечения. Это обеспечивает более безопасное перемещение в тёмное время суток, особенно это касается весеннего и осеннего периодов, когда видимость для водителей ухудшается.

Часто застройщик даёт обещания, которые потом не может или не хочет выполнять. На данный момент есть много случаев, когда надзорным органам не удавалось заставить застройщика выполнять обязательства. Иногда получается, что Минстрой вводит в эксплуатацию здания по одним только выданным техусловиям, однако это просто бумажка, которая ничего не стоит, пока сами техусловия не будут выполнены. Добросовестный застройщик, перед тем как планировать стройку, должен всё просчитать и вложить в свою экономику все необходимые показатели. К примеру, сейчас многие рекламируют свои ЖК таким образом: «У нас двор без машин». Это достаточно продающаяся история, однако мне бы больше понравилось наличие возможности в любой момент припарковать свой автомобиль: с парковкой у нас с каждым днём всё сложнее. Застройщик вправе организовывать движение на своей территории так, как он сочтёт нуж-

ным. Но, к сожалению, мы сталкиваемся и с тем, что архитекторы не учли габариты автомобилей, и тех мест, которые были отведены для парковки, недостаточно – или нет возможности выехать со двора, не задев другой транспорт. Опыт сотрудников компании «Драфт» позволяет не просто принять в работу предложенный проект застройщика, а просчитать все возможные варианты. Конечно, где-то нет больших возможностей, особенно это касается больших микрорайонов, здесь спасает установка одностороннего движения. Иногда жители бывают не согласны с такими условиями: не все готовы объезжать весь район, чтобы проехать к своему дому, но в дальнейшем это становится проблемой для них самих. Конечно, мы стараемся при проектировании дорожной инфраструктуры создать максимально комфортные условия для людей.

**– Расскажите, пожалуйста, какие аспекты вы учитываете при проектировании дорожной сети логистических комплексов и в целом объектов индустрии?**

– Действительно, представители масштабного бизнеса наконец-то осознали важность логистики во всей схеме организации бизнес-процессов. Появилась необходимость в тщательном проектировании дорожной сети и новом осмыслении работы на территории подобных объектов. Логистическими компаниями и крупными предприятиями особо востребованы услуги по проектированию транспортных узлов и в целом транспортной доступности торгово-логистических

комплексов и крупногабаритных зданий того или иного производства. Прежде всего, мы учитываем заезд на эти территории, то есть мы должны понимать: если у нас скоростная трасса, там скорость движения 90 км/ч. А мы должны так продумать заезд, чтобы движение фур или крупногабаритных машин не мешало другим участникам. Ещё одна важная задача – планировать территорию таким образом, чтобы фура могла развернуться либо объехать здание вокруг. Но в любом случае мы предусматриваем разворотные карманы. Ситуации бывают разные; это касается и зимнего периода, когда снег может быть где-то не расчищен. Поэтому мы стараемся максимально учесть и погодные условия, и возможности нашего заказчика, и требования ГОСТов. А также мы, естественно, учитываем зону загрузки и разгрузки для того, чтобы машины, приезжающие на территорию, не препятствовали движению друг друга. Вот сейчас мы как раз разрабатываем индустриальный парк, и основная задача нашего заказчика – как раз, чтобы фура выехала на шоссе через левый поворот. Пока это неудобно, и на шоссе этого нет, соответственно. Наша задача – предусмотреть такую возможность.

**– Немаловажную роль играет именно профессиональный подход при организации движения: например, у торговых центров бывает такое, что из-за непродуманного проекта образуется приличная пробка или недостаточно парковочных мест. Кто в целом отвечает за дорожную ситуацию в таких местах и за установ-**







**ленные знаки: ГИБДД или дорожная компания, ведь, насколько я знаю, без согласования проекта ведомством ни один знак не может быть установлен? Или есть исключения на частных территориях?**

– Проект должен быть реализован именно в том ключе, в котором он был согласован, и если всё сделано в соответствии с требованиями ГОСТов, то никаких проблем быть не должно. Установка знаков после сданного проекта наказуема, поскольку знака или же дорожного элемента в проекте ранее не было. В случае несоответствия проекту при какой-либо дорожной ситуации ответственность несёт собственник дороги. Для сведения: за самовольную установку дорожных знаков ответственность суровая. Согласно статье 12.33 КоАП РФ, штраф для обычных граждан достигает 10 000 рублей, для должностных лиц – 25 000 рублей, для юридических лиц – 300 000 рублей. Стоит об этом помнить и учитывать возможные последствия. Гораздо проще, когда это оригинал дорож-

ной сети без каких-либо вмешательств, тогда ответственность в случае ДТП не сёт тот, кто нарушил правила дорожного движения. Это очень важно понимать, особенно это касается жителей, которые планируют установить шлагбаум или же организовать одностороннее дорожное движение: сотрудники ГИБДД обязательно должны быть уведомлены о тех или иных изменениях. Любые изменения обязательно пересогласовываются. А по новым правилам каждые три года проект должен обновляться, т. е. даже если ничего не поменялось, то всё равно новый проект должен быть направлен в ведомственную организацию согласно закону РФ «Об организации дорожного движения в Российской Федерации» (№ 443-ФЗ, ст. 18).

**– На ваш взгляд, что может изменить ситуацию в отрасли в лучшую сторону?**

– Хороший вопрос, который действительно стоит обсуждать на другом уровне. Изменить ситуацию в целом может

взаимодействие между собой отделов и ведомств. Приведу простой пример: нам поступил заказ на проектирование дороги в одном из частных секторов региона. Проект утверждён, асфальт положен – появилась новая дорога. К сожалению, не прошло и года, как выяснилось, что под этой дорогой проходит водопроводная труба, причём поперёк (сейчас так уже запрещено делать), и что её планируют менять, поэтому на одном из участков будут проводить ремонтные работы, а значит, и ломать хорошую дорогу. Это и потраченный бюджет, и неудобство, и недовольство жителей. И если дорога была на гарантии, то она тоже перестает действовать, поскольку было вмешательство другой компании без претензий к самому полотну. Поэтому очень важно взаимодействовать, запрашивать информацию у соседних отделов для более качественного совместного результата.

Подготовила Варвара Можеева



# 31 ОКТЯБРЯ - 3 НОЯБРЯ 2023



## XII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ ФОРУМ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПАРТНЕРЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
**ЭКСПОФОРУМ**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1  
+7 (812) 240 40 40 (ДОБ. 2626), GF@EXPOFORUM.RU



@GASFORUMSPB

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
НА НАШ TELEGRAM-КАНАЛ  
И ЧИТАЙТЕ НОВОСТИ  
РАНЫШЕ ВСЕХ!

**18+**  
**GAS-FORUM.RU**

на правах рекламы