



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

ENG + РУС

**СТРОЙКОМПЛЕКС  
НА ПОРОГЕ ПЕРЕСТРОЙКИ**  
СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС  
РОССИИ ОПРАВИЛСЯ  
ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ ПАНДЕМИИ

**ЭВОЛЮЦИЯ СВЕТА**  
ГРУППА КОМПАНИЙ «АМИРА»  
ОСВЕЩАЕТ ГОРОДА В РОССИИ  
И ЗА РУБЕЖОМ

**НАША МИССИЯ –  
НЕ КОМИССИЯ**  
«ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»:  
ТЕХНОЛОГИЮ МОЖНО  
СКОПИРОВАТЬ, НО  
КОМПЕТЕНЦИИ – УНИКАЛЬНЫ

**ИГОРЬ ШАПОВАЛОВ,**  
генеральный директор группы компаний «Остов»:

**СТРОИМ МИР, В КОТОРОМ  
ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ**



# STAHLBERG

Проектируем, производим и строим  
здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг:  
генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75  
[www.stahl-berg.ru](http://www.stahl-berg.ru)



**Russian Business Guide**

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

16+

**Учредитель и издатель:**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»  
при поддержке ТПП РФ**Редакционная группа:**

Максим Fateev, Vadim Vinokurov,

Наталья Чернышова

**Главный редактор:**

Мария Сергеевна Суворовская

**Редактор номера:**

Михаил Грунин

**Заместитель директора по коммерческим вопросам:**

Ирина Владимировна Длугач

Генеральный продюсер: Светлана Сергеевна Кравец

Дизайн/верстка: Елена Кислицына

Корректор: Людмила Конорцева

Перевод: Григорий Россайкин, Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электрозаводская, 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  
издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

тел.: +7 (985) 999-65-46

**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.

Russian Business Guide № 63

Дата выхода в свет: 11.09.2021

Тираж: 30000

Цена свободная.

## Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,  
prospects, business personalities in Russia and abroad.  
16+**Founder and publisher:**Business DIALOG Media LLC  
with the support of the CCI of Russia**Editing Group:** Maxim Fateev,  
Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**The editor-in-chief:** Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor:** Mikhail Grunin**Deputy Marketing Director:** Irina Vladimirovna Dlugach**General Producer:** Svetlana Kравets**Designer:** Elena Kislytsyna**Proofreader:** Lyudmila Konortseva**Translation:** Grigoriy Rossaykin, Maria Klyuchko

Printed in the printing house Buki Vedi LLC.

115093, Moscow, Partyniy pereulok 1/58, building 3, office 11  
Materials marked R or "ADVERTISING" are published  
as advertising. The opinion of the authors does not  
necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting  
of materials and their use in any form is allowed only with  
the permission of the editorial office of the publication  
Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

**Address:** 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,  
the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7(985)999-65-46

**Publisher:** Business-Dialog Media LLCRegistered by the Federal Service for Supervision of  
Communications, Information Technology, and Mass  
Media. The mass media registration certificate  
PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 63

Date of issue: 11.09.2021

Edition: 30000 copies

Open price

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

2

**СТРОЙКОМПЛЕКС НА ПОРОГЕ ПЕРЕСТРОЙКИ**ПОХОЖЕ, СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ ОПРАВИЛСЯ ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ  
ПАНДЕМИИ: С НАЧАЛА ГОДА ОН ДЕМОНСТРИРУЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ  
ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

8

**ИГОРЬ ШАПОВАЛОВ: «СТРОИМ МИР, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ»**ОТОМ, ЧТО ТАКОЕ СОВРЕМЕННАЯ ГОРОДСКАЯ СРЕДА, РАССКАЗЫВАЕТ  
ИГОРЬ ШАПОВАЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ОСТОВ».

14

**ОКНА БЕЗ ОПАСНОСТИ**ЧТО ИЗМЕНЯТСЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ НОВОГО ГОСТ ДЛЯ ОКНОН  
И БАЛКОННЫХ ДВЕРЕЙ.

20

**ИЛЬЯ МЕЙТЫС: «ТОЛЬКО СОЧЕТАНИЕ ШИРОКОГО КРУГА ИНТЕРЕСОВ**И ФОКУСИРОВАНИЯ НА КОНКРЕТНОЙ ПРОБЛЕМАТИКЕ ДЕЛАЕТ ВОЗМОЖНЫМ  
ДОСТИЖЕНИЕ ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ».

24

**ЭВОЛЮЦИЯ СВЕТА**30 ЛЕТ ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОСВЕТИТЕЛЬНЫХ  
КОНСТРУКЦИЙ ГРУППА КОМПАНИЙ «АМИРА» ОСВЕЩАЕТ ГОРОДА В РОССИИ  
И ЗА РУБЕЖОМ.

28

**ВЛАСТЬ И БИЗНЕС – КАК ДВА «ПОЛЮСА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЦЕПИ»**КАК ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО ПОМОГАЕТ РЕШАТЬ  
ПРОБЛЕМУ ОСВЕЩЁННОСТИ ГОРОДОВ

34

**«НАША МИССИЯ – НЕ КОМИССИЯ»**ТАТЬЯНА РАЧКОВА, ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ  
«ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ», УБЕЖДЕНА, ЧТО УСПЕХ В ЛЮБОМ БИЗНЕСЕ ЗАВИСИТ  
ОТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВИЛЬНОЙ КОМАНДЫ.

38

**АРТЁМ ЧЕСНОКОВ:**

«НЕ ОБЕЩАЙ ЧЕЛОВЕКУ ВИД НА ОЗЕРО ИЛИ ЛЕС, ЕСЛИ ЭТОГО УТЕБЯ НЕТ...».

**СТИЛЬ И КРАСОТА**

42

**СИМВОЛЫ ВАШЕЙ УНИКАЛЬНОСТИ**ОБРАЗЫ И СИМВОЛЫ, КОТОРЫЕ СОЗДАЕТ КОМПАНИЯ «СИЛАМ»,  
ЗАВОРАЖИВАЮТ, ВДОХНОВЛЯЮТ НА ДОСТИЖЕНИЯ И ОБЪЕДИНЯЮТ  
БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ.

# СТРОЙКОМПЛЕКС НА ПОРОГЕ ПЕРЕСТРОЙКИ

**П**охоже, строительный комплекс России оправился от последствий пандемии: с начала года он демонстрирует восстановление докризисных показателей. Рынок отыгрывает падение 2020 года, а его участники полны оптимизма и надеются на общее оздоровление экономики (недвижимость кто-то должен покупать), продолжение программ господдержки (особенно в сфере ипотеки) и снижение административных барьеров (строительный рынок сильно зарегулирован).

## МИЛЛИОНЫ ЖДУТ УЛУЧШЕНИЙ

В конце июня в правительстве обсуждали пути достижения показателей поставленных президентом национальных целей в сфере жилищного строительства и инфраструктурного развития регионов. Секретарь Госсовета Игорь Левитин напомнил, что речь идёт об улучшении жилищных условий у пяти миллионов семей ежегодно, увеличении объёмов жилищного строительства до 120 млн кв. м к 2030 году и повышении качества городской среды.

Первый заместитель руководителя Администрации Президента РФ Сергей Кириенко отметил, что государство сейчас приняло беспрецедентные финансо-

вые и нормативно-правовые меры поддержки для реализации поставленных задач. Государственная программа по достижению национальных целей в сфере жилищного строительства и развития территорий имеет цель определить основные приоритеты такого развития для каждого жителя. Она призвана улучшить жилищные условия практически каждой семьи, сделать комфортной среду проживания, обновить облик муниципалитетов.

Заместитель председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин обозначил основные задачи, стоящие перед правительством и губернаторами: создание комфортных городов и безотказной и удобной транспортной сети, улучшение

уровня жизни и повышение безопасности. В качестве приоритетов в пространственном развитии страны вице-премьер выделил повышение доступности жилья, в том числе за счёт льготной ипотеки, развитие индивидуального строительства, комплексное развитие территорий, внедрение новой программы расселения аварийного жилья, создание новых точек притяжения. Говоря о развитии жилищного строительства, вице-премьер акцентировал внимание на необходимости развития и транспортной инфраструктуры, включая её опорную сеть для связи всей территории и пространства.

«Построить каждый пятый метр новой недвижимости – это очень сложная задача, но она абсолютно реализуемая. Всё



зависит от того, насколько мы с вами правильно организуемся, насколько мы правильно построим систему и насколько вы лично со своими командами будете этим заниматься. Ключевой успех достижения цели – это то, как на местах руководители регионов со своими командами будут эту задачу решать», – заявил заместитель председателя Правительства РФ.

### **ЦЕНА НАЧАЛЬНАЯ ИЛИ МАКСИМАЛЬНАЯ?**

Для решения поставленных президентом задач Минстрой России совершенствует систему ценообразования в строительной отрасли. Принят ряд нормативных правовых актов, направленных на совершенствование регулирования в сфере ценообразования в строительстве. Установлены единые методы формирования и порядок определения сметной стоимости строительства, порядок определения нормативов накладных расходов и сметной прибыли, единообразные правила определения начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) и составления сметы контракта в рамках закона о контрактной системе в сфере закупок, в том числе при заключении контрактов под ключ, типовые условия контрактов на выполнение работ по строительству (реконструкции) объектов капитального строительства. Повышена точность расчёта сметной стоимости строительства в связи с установкой ценовых зон, которых может быть сразу несколько в каждом регионе. Ценовые зоны учитывают особенности конкретной местности, что особенно актуально для больших по площади регионов.

Министерство строительства и ЖКХ РФ ведёт системную работу по совершенствованию сферы ценообразования в строительстве. Обеспечение максимальной эффективности и прозрачности реализации проектов, создаваемых за



**ИГОРЬ ЛЕВИТИН, СЕКРЕТАРЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОВЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ПОСТАВЛЕННЫЕ ПРЕЗИДЕНТОМ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ У ПЯТИ МИЛЛИОНОВ СЕМЕЙ ЕЖЕГОДНО, УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЁМОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ДО 120 МЛН КВ. М К 2030 ГОДУ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ.**

счёт бюджетных средств, является приоритетной задачей как для Минстроя, так и для государства в целом.

Эффект от новых правил формирования НМЦК, применение которых началось в 2020 году, будет заметен после 2021 года, если учитывать продолжительность бюджетного инвестиционно-строительного цикла. Принятые за последнее время нормативные изменения направлены на формирование справедливого ценообразования в строительстве, обеспечивают гарантии финансовой безопасности подрядчиков, в том числе при реализации долгосрочных контрактов.

Дополнительный положительный эффект даст переход отрасли на ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости строительства на основе текущих цен строительных ресурсов, определяемых на основании информации о ценах производителей и импортеров строительных материалов, изделий, конструкций, оборудования, машин и механизмов. Переход на данный метод запланирован на II квартал 2022 года.

Настройка системы государственного заказа в сфере капитального строительства будет продолжаться в дальнейшем, особенно при наличии такой потребности со стороны строительного сообщества.

### **СРЕДА СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА**

Сейчас огромное внимание уделяется не только количественным, но и качественным показателям. Власти всё больше внимания уделяют повышению качества городской среды. В этом году на V всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды поступило более 300 заявок. Они прошли техническую проверку и получили оценки экспертного жюри, состоящего из специалистов по архитектуре и градостроительству, историко-культурному наследию, социологии, экономике.

Победители всероссийского конкурса объявлены 26 августа в Нижнем Новгороде в рамках пленарного заседания двух крупных форумов: всероссийского фору-





**МАРАТ ХУСНУЛЛИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВСЁ ЗАВИСИТ ОТТОГО,  
НАСКОЛЬКО МЫ С ВАМИ  
ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗУЕМСЯ,  
НАСКОЛЬКО МЫ ПРАВИЛЬНО  
ПОСТРОИМ СИСТЕМУ И  
НАСКОЛЬКО ВЫ ЛИЧНО СО  
СВОИМИ КОМАНДАМИ БУДЕТЕ  
ЭТИМ ЗАНИМАТЬСЯ. КЛЮЧЕВОЙ  
УСПЕХ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ –  
ЭТО ТО, КАК НА МЕСТАХ  
РУКОВОДИТЕЛИ РЕГИОНОВ СО  
СВОИМИ КОМАНДАМИ БУДУТ ЭТУ  
ЗАДАЧУ РЕШАТЬ.



ма «Малые города и исторические поселения» и форума «Среда для жизни». Призовой фонд V всероссийского конкурса составил 10 млрд рублей, их распределили между 160 проектами-победителями.

«С каждым годом наши участники подают на конкурс всё более проработанные и качественные проекты. Мы видим, что в вопросе подготовки комплексных проектов регионы выросли на порядок за последние годы. Отдельно хочется отметить, что в этом году есть много действительно сильных заявок от команд-новичков, от городов, которые ранее не участвовали в конкурсе. Можно с уверенностью сказать, что конкурс даёт высокую планку позитивных изменений и стал катализатором появления

в регионах хороших команд управленцев и сильных локальных сообществ», – говорит заместитель главы Минстроя Максим Егоров.

В Нижнем Новгороде также подвели итоги всероссийского конкурса медиапроектов «Городские интонации». Победителей всероссийского молодёжного конкурса медиапроектов в сфере урбанистики «Городские интонации» назвали в Нижнем Новгороде в рамках всероссийского форума «Малые города и исторические поселения». Призёров ждут стажировки в крупных российских организациях в сфере урбанистики и медиа.

«Всероссийский конкурс «Городские интонации» является событийным мероприятием новых урбанистических и

культурных проектов, интересных туристических объектов и других элементов городской идентичности. Со всей страны мы получили много интересных информационных проектов. Каждый из них по-своему уникален и имеет новаторские идеи и современные форматы. Для нас очень важно продвигать новые информационные контент-проекты, поддерживать конструктивные предложения нашей молодёжи. Благодаря такому информационному сопровождению всё больше граждан проявляет интерес к процессу формирования комфортной городской среды», – отметил министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Ирек Файзуллин.



**ИРЕК ФАЙЗУЛЛИН, МИНИСТР  
СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖИЛИЩНО-  
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ВАЖНО  
ПРОДВИГАТЬ НОВЫЕ  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОНТЕНТ-  
ПРОЕКТЫ, ПОДДЕРЖИВАТЬ  
КОНСТРУКТИВНЫЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАШЕЙ  
МОЛОДЁЖИ. БЛАГОДАРЯ  
ТАКОМУ ИНФОРМАЦИОННОМУ  
СОПРОВОЖДЕНИЮ  
ВСЁ БОЛЬШЕ ГРАЖДАН  
ПРОЯВЛЯЕТ ИНТЕРЕС К  
ПРОЦЕССУ ФОРМИРОВАНИЯ  
КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ  
СРЕДЫ.



# THE CONSTRUCTION COMPLEX IS ON THE THRESHOLD OF REFORM

It seems that the Russian construction sector has recovered from the pandemic: since the beginning of the year it demonstrates the recovery of pre-crisis indicators. The market regains the decline of 2020, and its participants are optimistic about the overall recovery of the economy (someone has to buy real estate), continuation of government support programs (especially in the mortgage industry) and reducing administrative barriers (the construction market is heavily overregulated).

## MILLIONS ARE WAITING FOR IMPROVEMENT

At the end of June, the government discussed the ways to reach the national targets set by the President in the sphere of housing construction and regional infrastructure development. Secretary of State Council Igor Levitin said that it is supposed to improve the living conditions

of 5 million families every year, increasing the volume of housing construction to 120 million square meters by 2030 and improving the quality of urban environment.

The head of Presidential Administration Sergey Kirienko noted that the state has already taken unprecedented financial and legal support measures for the implementation of the tasks. The state program to achieve the national goals in

the sphere of housing construction and territory development aims to identify the main priorities of such development for each resident. It aims to improve the living conditions of almost every family, to make the living environment more comfortable and to modernize the image of municipalities.

Deputy Prime Minister Marat Khusnullin outlined the main tasks



### Igor Levitin, Secretary of the State Council of the Russian Federation

THE NATIONAL GOALS SET BY THE PRESIDENT IN THE FIELD OF HOUSING AND INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF THE REGIONS ENVISAGE THE IMPROVEMENT OF LIVING CONDITIONS OF 5 MILLION FAMILIES ANNUALLY, AN INCREASE IN THE VOLUME OF HOUSING CONSTRUCTION UP TO 120 MILLION SQ. M BY 2030 AND HIGHER QUALITY OF URBAN ENVIRONMENT.

of the Government and the governors: creating comfortable cities and a trouble-free and convenient transport network, improving living standards and increasing safety. Among the priorities of the territorial development of the country Vice-Premier specified the increase in availability of housing, including through preferential mortgage lending, development of individual construction, comprehensive development of territories, implementation of the new program of resettlement for emergency housing, creation of new points of attraction. Speaking about the development of housing construction, Deputy Prime Minister drew attention to the need to develop the transport infrastructure, including its backbone network for the connection of the whole territory.

"It is a very hard task to build every fifth meter of new real estate, but it is absolutely realizable. It all depends on how well we can get organized, how well we can build the system, and how well you and your teams are going to do it. The key to success in achieving the goal is the way regional leaders and their teams will solve this problem," the Deputy Prime Minister said.

#### IS THE PRICE INITIAL OR MAXIMUM?

To solve the tasks set by the President, Minstroy RF improves the system of pricing in the construction industry. There

was adopted a number of normative legal acts aimed at the regulation in the sphere of pricing in construction. There have been established uniform methods and procedures for determining the estimated cost of construction, the procedure for

determining the standards of overhead costs and estimated profits, the uniform rules for "initial (maximum) contract price" (IMCP) and drawing up a contract estimate within the framework of the law on the contract system in the field of procurement, including the conclusion of turnkey contracts, as well as standard contract conditions for the construction (reconstruction) of capital construction objects. The accuracy of construction cost estimates has been improved by establishing price zones, which may be several in each region. The price zones take into account the peculiarities of a specific area, which is especially important for large regions.

The Ministry of Construction, Housing and Utilities of the Russian Federation conducts systematic work on improvement of the sphere of price formation in construction. Providing maximum efficiency and transparency in realization of projects created at the expense of budgetary funds is a priority task for the Ministry of Construction as well as for the government in general.

The effect of the new rules of forming the IMCP, the use of which began in 2020, will be noticeable next after 2021, with regard to the duration of the budget investment and construction cycle. The recent regulatory changes are aimed at the formation of fair pricing in construction, providing guarantees of financial security of contractors, including in the implementation of long-term contracts.



### Marat Khusnulin, Deputy Prime Minister of the Russian Federation

IT ALL DEPENDS ON HOW WELL WE CAN GET ORGANIZED, HOW WELL WE CAN BUILD THE SYSTEM, AND HOW WELL YOU AND YOUR TEAMS ARE GOING TO DO IT. THE KEY TO SUCCESS IN ACHIEVING THE GOAL IS THE WAY REGIONAL LEADERS AND THEIR TEAMS WILL SOLVE THIS PROBLEM.

An additional positive effect will be given by the transition of the industry to the resource-index method for determining the estimated cost of construction based on the current prices of construction resources, determined on the basis of information on the prices of manufacturers and importers of construction materials, products, structures, equipment, machines and

26 in Nizhny Novgorod, during the plenary session of the two major forums – the All-Russian Forum “Small Cities and Historical Settlements” and the forum “Environment for Life”. The prize fund of the V All-Russian competition amounted to 10 billion rubles, they were distributed among 160 winner projects.

“Every year our participants submit ever more elaborate and high quality

competition for media projects in the field of urbanism “Urban Intonations” were named in Nizhny Novgorod within the framework of the All-Russian Forum “Small towns and historical settlements”. The winners will receive internships in large Russian organizations in the field of urbanism and media.

The All-Russian Competition Urban Intonations is an event for new urban



mechanisms. The transition to this method is planned for the II quarter of 2022.

Adjustment of the system of government order in the sphere of capital construction will be continued in the future, especially if there is such a need on the part of construction community.

#### AN ENVIRONMENT WITH A QUALITY MARK

Now great attention is paid not only to quantitative, but also to qualitative indicators. The authorities pay increasingly more attention to improving the quality of the urban environment. This year, more than 300 applications were received for participation in the V All-Russian Contest of the Best Projects for Creation of Comfortable Urban Environment. They have been technically reviewed and evaluated by the jury of experts consisting of specialists in architecture and urban planning, art and cultural heritage, sociology and economy.

The winners of the All-Russian competition were announced on August

**Irek Faizullin, Minister of Construction, Housing and Utilities of the Russian Federation**

IT IS VERY IMPORTANT FOR US TO PROMOTE NEW INFORMATIONAL PROJECTS AND SUPPORT CONSTRUCTIVE PROPOSALS FROM OUR YOUTH. THANKS TO SUCH MEDIA SUPPORT, MORE AND MORE CITIZENS BECOME INTERESTED IN THE PROCESS OF FORMING A COMFORTABLE URBAN ENVIRONMENT.

projects to the contest. We can see that the preparation of integrated projects in the regions has increased by leaps and bounds in the recent years. We would also like to note that this year there are many really strong applications from newcomers, from cities that have not participated in the contest before. We can say confidently that the contest sets a high bar of positive changes and serves as a catalyst for good management teams and strong local communities to emerge in the regions”, says Maxim Egorov.

Nizhny Novgorod also summed up the results of the All-Russian competition of media projects “Urban intonations”. The winners of the All-Russian youth

and cultural projects, interesting tourist sites and other elements of urban identity. We have received many interesting informative projects from all over the country. Each of them is unique in its own way and has innovative ideas and modern formats. It is very important for us to promote new informational projects and support constructive proposals from our youth. Thanks to such media support, more and more citizens become interested in the process of forming a comfortable urban environment,” said Irak Faizullin, Minister of Construction, Housing and Utilities of the Russian Federation.



## ИГОРЬ ШАПОВАЛОВ: «СТРОИМ МИР, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ»

*– Игорь Леонидович, вы меняете облик городов. А изучаете ли вы европейский опыт, в том числе в исторической ретроспективе?*

– Европа прошла тот путь, которым сегодня идём мы, лет 40-50 назад. Если вы посмотрите на старые фотографии исторических центров европейских городов, то удивитесь. Один из самых ярких контрастных примеров – Амстердам. В 50-е годы прошлого века все каналы были запаркованы машинами, в центре сумасшедшие пробки, всё укатано в асфальт и абсолютное преимущество автолюбителей над пешеходами. И сегодня это именно то, что мы видим на территории нашей страны, кроме, пожалуй, Москвы. Столица давно осознала ошибки прошлых лет и идёт по пути создания современного города.

*– А в чём состоит концепция устройства современного города?*

– В первую очередь это создание современного общественного транспорта. И здесь «современного» – ключевое слово. По улицам таких городов ездят низкопольные трамваи, троллейбусы, автобусы, куда удобно заходить маломобильным гражданам, женщинам с колясками. Кроме того, это и просторные салоны, и большие зоны остекления, и кондиционеры.

Во-вторых, это комфортные пешеходные маршруты, широкие тротуары, озеленение, красивые мостовые, чтобы

людям было приятно и удобно ходить по улицам.

В-третьих, велодорожки. Сегодня это не просто место для велопрогулок, а фактически новые транспортные артерии. По таким велодорожкам ездят не только на велосипедах, но и на стремительно набравших популярность электросамо-

**С**овременные города с уютными улицами, площадями, скверами. Города, в которых комфортно жить, где вид из окна не вызывает депрессивного настроения, где приятно гулять, отдохнуть, заниматься спортом. Сегодня в России всё больше внимания уделяется созданию комфортной городской среды. Строительно-инвестиционная группа компаний «Остов» подняла планку жилищного строительства на принципиально новый уровень. Один из крупнейших застройщиков Наро-Фоминского городского округа Подмосковья и Обнинска Калужской области не просто строит квадратные метры, а занимается развитием городов. О том, что же такое современная городская среда, мы побеседовали с ИГОРЕМ ШАПОВАЛОВЫМ, генеральным директором группы компаний «Остов».



На четвёртом месте в создании уютной городской среды стоит уменьшение количества личного транспорта на городских дорогах, особенно в центре. На пятом – устройство парковок.

Это и есть пять принципов устройства современных городов, которые приняты в развитых странах мира: в Европе, Америке, Японии, Южной Корее и др.

И ярчайший пример реализации этих пяти принципов – в центре мировых столиц самые загруженные улицы власти делают пешеходными. С точки зрения нашего менталитета это звучит революционно, но это факт. И самое интересное, что это оказывает положительное влияние на экономику страны.

#### **– Каким же образом?**

– Что происходит, когда самые загруженные улицы становятся пешеходными? Уменьшается количество личного транспорта в городе, среда становится комфортной, начинает активно развиваться малый бизнес. На первых этажах

**«МЫ РАБОТАЕМ,  
ЧТОБЫ УЛУЧШИТЬ  
ОБЛИК  
НЕБОЛЬШИХ  
ГОРОДОВ,  
А В НЕКОТОРЫХ  
РАЙОНАХ  
КАРДИНАЛЬНО  
ИЗМЕНИТЬ ЕГО»**

открывают магазины, салоны, спортивные залы и т. п. А малый бизнес – это столп экономики, о чём сегодня говорит президент России. Хорошим стандартом для страны считается, когда не менее 50% бизнеса является малым – это свидетельство здоровой экономики. Для того чтобы появилась здоровая экономика, должна появиться и среда, в которой предпринимателям станет выгодно открывать бизнес. Так что это очень взаимосвязанные вещи – экономика и правильное развитие городов.

И ещё один важный момент современной городской среды: когда появляются пешеходные улицы, люди выходят гулять, общаются не только в помещениях, это снижает напряжённость в обществе. А что мы видим сейчас? На улицах центров городов гулять негде, огромные пробки и никому от этого не легче.

Конечно же, создавая пешеходные пространства, велодорожки, власти

должны параллельно создавать возможность пользоваться современным комфортным общественным транспортом, а не теми маршрутками без кондиционеров, которые и сегодня ездят по городам. Это уже пережиток прошлого, если предлагать такой некомфортный способ перемещения по городу, то люди начинают активнее пользоваться личным транспортом, несмотря на пробки, считая, что лучше постоять в заторе в собственной машине, чем париться в некомфортной «душегубке».

*– Сейчас много говорят об архитектурной градостроительной концепции нового города. А предусматривает ли она воплощение концепции на уже обжитых территориях, а не с нуля?*

– Если мы сегодня посмотрим на наши города, то увидим, что в центре городов у нас часто расположены промышленные предприятия, зачастую даже заброшенные, какие-то стоянки, аварийные бараки, ветхий жилой фонд – «избушки

**ПОЛИТИКА  
СТРОИТЕЛЬСТВА  
ЖИЛЬЯ ДОЛЖНА  
ПЕРЕСТРАИВАТЬСЯ:  
ОТ ВОЗВЕДЕНИЯ  
КОРОБОК В  
ЧИСТОМ ПОЛЕ –  
К РАЗВИТИЮ  
ИСТОРИЧЕСКИХ  
ЦЕНТРОВ ГОРОДОВ**





на курьих ножках». Но у нас почему-то часто не смотрят на центры городов, а смотрят в поля. Сельхозугодия переводят под жилищное строительство и в чистом поле начинают возводить города. С одной стороны, в полях, конечно, строить проще, но именно в центрах городов есть вся необходимая инфраструктура. И мы, как застройщики, просто физически не можем себе позволить создавать жилые комплексы в полях, так как это существенно удорожает стоимость жилья, люди просто не смогут себе его позволить. Нельзя для огромного жилищного комплекса построить школу и садик и думать, что люди будут счастливы. У людей быстро появляются запросы: им нужны кинотеатры, стадионы, поликлиники, музеи. Должны быть проработаны транспортные вопросы. Как правило, с нуля возводят города-спутники, где нет рабочих мест, то есть необходимо строить дополнительные дороги, развязки, должны быть проработаны вопросы рельсового транспорта, чтобы людям было удобно добираться на работу. И этому набору полноценного города нет конца.

В центрах городов всё это уже есть, а у нас занимаются строительством в чистом поле, создавая и себе, и жителям головную боль. Я считаю, что надо перестраивать политику строительства жилья в сторону развития исторических центров городов.

**– В вашей компании есть примеры подобных проектов?**

– Конечно, мы строим исключительно в центрах городов и считаем, что жилые комплексы должны быть именно здесь.

Пожалуй, один из ярких примеров – это комплекс «Циолковский» в Обнинске: микрорайон с высоким уровнем комфорта и развитой инфраструктурой расположен в самом центре города, в нём всё продумано до мелочей. Для удобства жителей комплекс зонирован, что означает, что внутри него закрытая территория, а снаружи – общественное пространство. То есть, с одной стороны, это часть города, а с другой – особенный микроклимат со своим характером. Мы задумывали этот комплекс так, чтобы всё отвечало космической тематике, здесь даже освещение идёт по синусоиде, точно повторяющей расположение планет Солнечной системы. И конечно, во главе

**«МЫ ВЕРИМ  
В ТО, ЧТО  
ПРОСТРАНСТВО,  
КОТОРОЕ НАС  
ОКРУЖАЕТ,  
ФОРМИРУЕТ НАШ  
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ.  
ПОЭТОМУ СТРОИМ  
МИР, В КОТОРОМ  
ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ»**

угла – комфортные условия для жителей: огромные детские площадки, хорошие спортивные площадки (а не для галочки – с двумя турниками), прогулочные зоны, всего не перечесть. Такого рода проекты, удачно вписанные в центр города и городскую среду, в ЦФО по пальцам пересчитать.

Или, например, жилой комплекс «Воскресенский», который мы сейчас строим в Наро-Фоминске. Мы его сделали по тому же принципу: концепция закрытого двора, а снаружи – общественное пространство. Но здесь мы ещё и впервые делаем общественное городское пространство, набережную. Город её ждёт, и мы хотим открыть реку горожанам. Хотим, чтобы появились красивое место для прогулок, велодорожки, удобные скамейки, цветы, у нас большие планы. Это и мечта горожан, и наша мечта тоже. Я считаю, что сегодня строить жилые комплексы без проработки общественных пространств неправильно. Запросы у современных людей не только на квадратные метры, но и на развитую комфортную среду.

**– А что говорят сами жители ваших комплексов, какой-то отклик вы получаете?**

– Я только один пример приведу. Есть у нас жилой комплекс «Солнечная долина» в Обнинске, так вот его жители сами выступили с инициативой праздника «Солнечная долина». Конечно, это было безумно приятно, мы помогли в его организации.

Каждый наш проект проходит огромное число согласований и по внешней архитектуре, и по внутреннему убранству, и по ландшафту, так как озеленению мы уделяем повышенное внимание. Но главное, мы в каждый свой проект вкладываем душу.

**– Вы задали очень высокую планку строительства. Тяжело её поддерживать?**

– Честно говоря, нелегко. Приходится учитывать множество факторов, всё время держать равновесие между рентабельностью бизнеса и комфортным, современным и при этом доступным жильём. Мы находим такие решения. У нас есть свой подрядчик и свои производства. Сами создаём алюминиевые конструкции, а это, между прочим, очень дорогостоящая позиция. Постоянно контролируем качество материалов, сроки исполнения работ. Но другого выхода просто нет, если ты хочешь строить современные комфортные города. Каждый наш объект строительства – любимое детище. И когда получается успешно реализовать идею, воплотить в проекте всё, что задумывалось, а иногда даже больше, то все волнения сменяются гордостью и счастьем.

Подготовила Александра Убоженко



## IGOR SHAPOVALOV:

WE BUILD THE WORLD WE WANT TO LIVE IN

**M**odern cities are full of cozy streets, squares and parks. These cities are comfortable to live in. There are no depressive views outside the window, it is pleasant to walk, to rest and to do sports there. Nowadays more and more attention is paid to the creation of comfortable urban environment in Russia. Construction and investment group of companies Ostov raised the level of housebuilding to a fundamentally new level. One of the largest developers in Naro-Fominsk urban district of the Moscow Region and in Obninsk of the Kaluga Region is not only in charge of the building the square metres but it also takes an active part in city development. We had a conversation with Igor Shapovalov, CEO of the group of companies Ostov about what a modern urban environment is.

*– Igor Leonidovich, you are changing the image of the cities. Do you study the European experience and its historical retrospective?*

– We are following the course that Europe went through 40-50 years ago. You will be surprised If you look at the old photographs of European historic city centers. One of the most striking sharp contrasts is Amsterdam. In the 1950s all the canals were parked with cars. The city center was jammed with crazy traffic and everything was covered with asphalt. There was a total superiority of motorists over pedestrians. This is exactly what we see over the country today, except for Moscow. The capital has realized the mistakes of the past years and now it is on its way to create a modern city.

*– And what is the concept of a modern city?*

– First of all, it is the creation of modern public transport. “Modern” is the key

word here. Low-floor trams, trolleybuses, and buses, convenient for people with reduced mobility and women with baby carriages are plying the streets of such cities. Besides, we speak about spacious transport cabins, large glazing areas, and air conditioning.

Secondly, it is about comfortable pedestrian routes, wide sidewalks, landscaping, and beautiful pavements for pleasant walks.

Thirdly, bicycle lanes. Nowadays, they are not just places for riding, but actually new transport arteries. Such lanes are designed not only for bicycles, but also for electric scooters, that rapidly gained popularity and became one of the modern urban transport modes. And as soon as suitable infrastructure appears, people start to use it immediately and their behavioral patterns are changing. The electric scooter is convenient, cheap, and environmentally friendly transport.

To create cozy urban environment, we need to reduce the amount of personal vehicles on the city roads, especially in the center. It is on the fourth place. The arrangement of parking lots is on the fifth place.

These are the five principles of modern cities, which are accepted in the developed countries of the world – Europe, America, Japan, South Korea and others.

The brightest example of how these five principles are implemented is the fact that the busiest streets in the centre of the world capitals become pedestrian with the help of authorities. In terms of our mentality, this sounds revolutionary, but it is reality. And the most interesting thing is that it has a positive impact on the country’s economy.

### *– In what way?*

– What happens when the busiest streets turn into pedestrian? The amount of personal traffic in the city decreases, the environment becomes more comfortable, and small businesses start to develop. It is a usual practice to open stores, salons, gyms on the first floors in the houses. And small business is the pillar of the economy. That is a thing the president of Russia is talking about today. The indication of a healthy economy is the situation where at least 50% of business is small. It is a good standard for the country. Healthy economy is possible in the profitable environment for entrepreneurs to open their businesses. So the economy and appropriate urban development are interrelated things.

There is one more important moment of the modern urban environment: when we have pedestrian streets, people start to go for walks, to communicate outdoors and it reduces the tension in the society. But what do we see now? There is no place to walk on the streets in city centers, there are huge traffic jams, and everybody suffers from it.

Of course, while creating pedestrian areas and bicycle lanes, the authorities should also create an opportunity to use modern, comfortable public transport instead of those stuffy minibuses, that are still going through the cities. It is a

“WE WORK TO MAKE CITY IMAGES BETTER AND EVEN CHANGE THEM DRASTICALLY IN SOME AREAS”

holdover of the past. And if we are going to offer such an uncomfortable way of moving around the city, people will use private transport more actively, despite the traffic jams. They think it's better to stand in a jam in your own car than to stay in a hot-aired van.

*- People are speaking a lot about the architectural urban concept of the new city now. But is this concept going to be applied to the already established areas, that were not built from scratch?*

- If we look at our cities nowadays, we can see industrial enterprises in the city centers. They are often abandoned. We see parking lots, emergency barracks, ramshackle houses - "huts on chicken legs". But for some reason, our people do not look at city centers, they rather look at the fields. Farming lands are used for housing construction, and towns are built in open fields. On the one hand, it is certainly easier to build in the fields, but all necessary infrastructure is located in the city centers. As developers we can't afford building residential complexes in the fields, because it significantly increases the cost of housing, people simply do not have enough means for it. You can't just build a school and a

## HOUSING POLICY SHOULD BE RECONSIDERED: FROM BUILDING BOXES IN OPEN FIELDS TO THE DEVELOPMENT OF HISTORICAL CITY CENTERS

kindergarten for a huge housing complex and think that people will be happy. People's demands are growing fast - they need cinemas, stadiums, hospitals, museums. Transportation issues should be worked out. As a rule, edge cities are built from scratch and there is no job for people in such places. It means that it is necessary to build additional roads and interchanges. The question of rail

transport should be solved so that people could get to work comfortably. And this set of full-fledged city is endless.

The city centers already have all of these. But for some reason ones are building in the middle of nowhere and it is a headache for them and their residents. I think that it is necessary to restructure the policy of housing in the direction historic city centers development.

*- Does your company have examples of such projects?*

- Of course, we build in the city centers only, and we believe that residential complexes should be right there. Perhaps one of the best examples is Tsiolkovsky complex in Obninsk - a neighborhood with a high level of comfort and developed infrastructure. It is located in the center of the city and everything is really thought out to the last detail. The complex is zoned for residents' convenience. It means that it has a closed area inside and a public space outside. On the one hand, it is part of the city, but on the other, it is a special microclimate with its own character. We planned this complex so that everything would fit the space theme. Even the lighting is sinusoidal,





repeating the precise location of solar system planets. And, of course, at the top of the list are comfortable conditions for the residents. They are: huge playgrounds for children, sports grounds (and not just for show with two pull-up bars placed in the yard), walking areas. It is hard to mention everything. There are only a handful of projects of this kind successfully integrated into the city center and urban environment in the Central Federal District.

Or, for example, Voskresensky residential complex, which we are currently building in Naro-Fominsk. We built it on the same principle – the concept of closed inside area and outside public space. But this is also the first time we're preparing a public urban space – an embankment. The city is waiting for it, and we want to open up the river for the citizens. We want a new beautiful walking place, bicycle lanes, comfortable benches, flowers. Our plans are huge. This is the citizens' and our dream, too. I think that today it is wrong to build residential complexes without working out public spaces. People want not only square metres but also a developed comfortable environment.

*- And what do the residents of your complexes say? Do you get any feedback?*

– I will give you just one example. We have a residential complex in Ochninsk – Solnechnaya Dolina. Its residents initiated the festival “Solnechnaya Dolina”. Of course, we felt insanely pleased and helped to organize it.

Each of our projects goes through a huge number of approvals regarding the external architecture, the interior decoration, and the landscape, as we pay a lot of attention to it. But the most important thing that we put our heart and soul into every project.

*- You have set a very high standard for construction. Is it difficult to keep it?*

– Frankly speaking, it's not easy. You have to take into account a lot of factors, keep a balance between profitability of the business and comfortable, modern, and at the same time affordable housing. We find these solutions. We have our own contractor and production. We create our own aluminum structures, that is, by the way, a very expensive item. We constantly control the quality of materials and the deadlines. But there is no other way out if you want to build modern comfortable

cities. Each of our construction projects is a beloved child. And when you successfully fulfill your idea and finish everything you planned in the project and sometimes even more, your worries are replaced with pride and happiness.

*Prepared by Alexandra Ubozhenko*

---

“WE BELIEVE THAT  
THE ENVIRONMENT  
AROUND US SHAPES  
OUR STANDARD  
OF LIVING. THAT'S  
WHY WE BUILD THE  
WORLD WE WANT  
TO LIVE IN”

---



# ОКНА БЕЗ ОПАСНОСТИ

ЧТО ИЗМЕНЯТСЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ НОВОГО ГОСТ ДЛЯ ОКОН И БАЛКОННЫХ ДВЕРЕЙ

**С**1 ноября 2021 года вступает в силу новый ГОСТ 23166-2021 для окон и балконных дверей, который существенно видоизменился по сравнению со своим предшественником. В первую очередь изменения коснутся вопросов безопасности: требования ужесточатся и расширятся. Одним из разработчиков нового ГОСТа является Ассоциация продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры. О важных изменениях в области безопасности окон, которые будет регламентировать новый стандарт, рассказывает ТАТЬЯНА ЗАРЕМБО, директор Ассоциации продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры.

**– Татьяна Александровна, чем так важен новый ГОСТ для всех оконщиков?**

– Некоторые актуальные в прошлом нормативы уже давно устарели и требовали серьёзной доработки с учётом опыта, приобретённого за годы эксплуатации окон. Все положения нового стандарта необходимо будет учитывать при выполнении государственных подрядов и в работе по договорам, которые предусматривают соблюдение требований ГОСТа. Компаниям, которые работают по внутренним регламентам, тоже не избежать соблюдения нормативов, так как они имеют определяющее значение во время судебных тяжб. ГОСТ – основополагающий документ, на который опирается судебная экспертиза. Если произошёл несчастный случай, а компания работала по внутреннему регламенту, без учёта требований ГОСТа, то ей могут грозить серьёзные неприятности.

**– И какие же важные изменения включает в себя новый ГОСТ?**

– Наиболее важным изменением нового ГОСТа является появление шестого раздела, посвящённого безопасности: «Требования к безопасной эксплуатации и обслуживанию окон». Он учитывает фактически все проблемные моменты,

которые могут возникнуть при эксплуатации оконных и балконных блоков: риски при мытье окон, вероятность выпадения детей, опасность эксплуатации фрамужных створок, повышение взломостойкости, требования к безопасности при низкой высоте подоконника, риск разрушения остекления, предупреждение выпадения раздвижных створок и многое другое.

**– Давайте остановимся подробнее на некоторых аспектах. Как новый ГОСТ защитит детей?**

– Детская безопасность – главный приоритет. Статистика несчастных случаев давно требовала ужесточения нормативов, касающихся детской безопасности. Ежегодно более тысячи детей выпадает из окон, а летальность стабильно держится на уровне 10%: каждый десятый выпавший из окна ребёнок погибает. Это страшная статистика.

Для уменьшения несчастных случаев ГОСТ уже дополняли в 2016 году. Однако внесённые новшества не смогли коренным образом изменить ситуацию. К тому же они сужали поле деятельности производителей окон, поскольку требовали использовать исключительно детские замки. Причём устанавливать их нужно

было только в нижний бруск створки со стороны ручки. Такой подход усложнял процесс изготовления окон и далеко не всегда гарантировал безопасность.

Новые требования составлены с учётом расширенного ассортимента устройств детской безопасности и особенностей эксплуатации разных окон.

Рекомендации вынесены в отдельный раздел. Разработчики нормативов, в число которых входила и наша ассоциация, предложили несколько технологических решений по обеспечению детской безопасности.

**– Каких именно решений?**

– Например, использовать фурнитуру с системой обратного открывания «сначала откинуть, потом открыть». Принцип её работы основан на том, что активная створка при стандартном повороте ручки на 90° откидывается на проветривание и только после поворота ручки в верхнее положение может распахиваться настежь. Также мы предложили использовать замки, которые или запираются на ключ, или имеют другой способ блокирования, не позволяющий детям самостоятельно распахнуть створку; использовать ручки с ключом, а также съёмные ручки и ручки с механическими блокировочными

ми пластиинами. В тех окнах, где предусмотрено только распашное открывание, нужно использовать замки с тросиком или блокираторы в виде жёстких планок.

По новому ГОСТу блокираторы открытия нужно ставить во всех помещениях, где дети могут остаться без присмотра взрослых. Поскольку разделить помещения по этому признаку достаточно сложно, это приведёт к тому, что производители окон будут предлагать установку блокираторов почти на всех окнах в квартирах. И в этом нет ничего плохого, так как установка детских замков не приводит к ощутимому удорожанию продукции, но способна уберечь от несчастных случаев.

Ещё один большой плюс ГОСТ 23166 – конкретика относительно москитных сеток, которые дают родителям чувство ложной защищённости их ребёнка. Нередко это приводило к трагическим случаям: дети опирались на москитные сетки, и те не выдерживали веса ребёнка. В новой версии ГОСТа в подпункте 6.3.5 перечислены требования к москитным сеткам: обеспечить надёжное крепление москитных сеток в световых проёмах, исключить свободный доступ детей к ним, маркировать сетки знаками, предупреждающими об опасности. В этом подпункте есть требование к производителям, чтобы они предупреждали своих клиентов о том, что москитную сетку нельзя считать защитной конструкцией. Ведь

## ТРЕБОВАНИЯ НОВОГО ГОСТА ДОЛЖНЫ МАКСИМАЛЬНО СНИЗИТЬ РИСКИ ОПАСНЫХ СИТУАЦИЙ

даже модели «Антикошка» не способны уберечь ребёнка от выпадения из окна.

### *- А вопросы безопасности взрослых как-то продуманы в новом ГОСТе?*

– Конечно. Например, случаи падений при мытье окон – не такая уж редкость. И уменьшение количества активных створок и их размеров при одновременном увеличении количества глухих створок негативно влияет на безопасность: при мытье подобных конструкций можно с высокой долей вероятности выпасть из окна. В новом нормативе требования к глухим створкам расширены. Так, в двухстворчатых окнах глухие створки допускаются шириной не более 400 мм, в трёхстворчатых – глухое остекление до-

пускается в центральной части шириной не более 800 мм, а высота неоткрывающихся верхних фрамуг не должна превышать 400 мм, при этом фрамуги не могут располагаться над частью глухого остекления.

В новом нормативе есть требования к обеспечению безопасности мойщиков окон. Производители должны учесть риски и обеспечить полноценный доступ к наружной стороне оконных или дверных блоков, так чтобы мойщик всё время оставался внутри помещения и не высрывался из световых проёмов.

Также в новом ГОСТе продуманы вопросы безопасности при низкой высоте подоконника. Так, в пункте 6.1.15 содержатся требования устанавливать дополнительные ограждения или защитные экраны в тех случаях, когда расстояние между подоконником и полом меньше 800 мм. Такая мера предосторожности должна защитить от случайного выпадения из распахнутых окон. Исключение – балконные двери и блоки.

Требования актуальны и для сплошного панорамного остекления балконов или лоджий. Во всех случаях высота ограждающих конструкций должна составлять минимум 1200 мм от уровня пола. С учётом моды на французские балконы и увеличение высоты остекления в жилых комнатах, мера своевременная и нужная. Если остекление французского балкона имеет нижнюю глухую часть, то





это позволяет отказаться от установки ограждающих элементов, но требования по оснащению окон устройствами детской безопасности остаются в силе.

#### **– Как изменились требования к раздвижным и фрамужным окнам?**

– У подъёмно-сдвижных систем есть один серьёзный недостаток – существует риск выпадения активных створок из светового проёма из-за особенностей раздвижного механизма. Выпавшие створки могут травмировать находящихся как внутри, так и снаружи помещений. Для снижения рисков в новую редакцию ГОСТа включили пункт 6.1.6, который требует защиты активных створок от выпадения. Производителям окон понадобится внимательно выбирать фурнитуру. Если не будет возможности исключить вероятность выпадения створок, лучше использовать параллельно-сдвижные системы или комбинированный механизм «Гармошка».

Что касается требований к фрамужным окнам, то в пункте 6.1.13 чётко указано, что управление такими створками при помощи одних только стандартных ручек запрещено, если до них нельзя

достать с пола. Фрамужные окна должны быть оснащены либо электроприводами, либо механическими рычагами. Это требование обеспечит безопасность владельцев таких окон, ведь большинство травм люди получают при попытках добраться до ручки при помощи стула или стремянки.

## ДЕТСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ. СТАТИСТИКА НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ ДАВНО ТРЕБОВАЛА УЖЕСТОЧЕНИЯ НОРМАТИВОВ

**– В новом ГОСТе появился пункт о взломостойкости. Зачем он нужен?**

– 80% несанкционированных проникновений в квартиры или офисы происходит именно через окна. В новом ГОСТе учтены недостатки прежних нормативов и появился дополнительный пункт 6.1.7. В нём однозначно требуется оснащать окна на первом, втором и последнем этажах противовзломной фурнитурой.

Его дополняет пункт 6.1.9, который требует оснащать балконные двери первого, второго и последнего этажей многоступенчатыми замками. То есть производители не смогут ограничиться установкой обычной фурнитуры. Новшество потребует иначе подходить и к выбору ПВХ-систем для изготовления балконных дверей. В России балконные двери изготавливают из оконного профиля, а в него нельзя врезать многоступенчатый замок. Поэтому для сборки балконных блоков необходимо использовать специальные дверные системы. Они включены в ассортимент большинства авторитетных производителей ПВХ-профилей.

Такие изменения в стандартах полезны для потребителей. С одной стороны, покупателям придётся заплатить больше, чем при заказе окон с обычной фурнитурой, а с другой – им будет изначально гарантирована базовая безопасность.

**– А как-то продуманы вопросы безопасности для случаев, когда стекло разбивается?**

– Производители окон давно уже составили рекомендации, которые помогают снизить риск получения травм от разбитых стеклопакетов. В новом ГОСТе в подпункте 6.1.2 указано, что при изготовлении оконных и дверных блоков необходимо учитывать риски получения травм от осколков разбитых стеклопакетов. Однако этот пункт требует большей конкретики: где, когда и что нужно использовать. Частично на эти вопросы отвечает п. 6.4, который рекомендует использовать безопасное стекло и стекло со шлифованными кромками, а также применять безопасное многослойное или безопасное закалённое стекло.

В целом шестой раздел нового ГОСТА можно с уверенностью считать большим шагом вперёд в деле обеспечения безопасности оконных и дверных блоков. В нём учтены все основные риски и даны полезные рекомендации. Много внимания уделено одному из самых важных и проблемных моментов – обеспечению детской безопасности. Будем надеяться, что соблюдение требований нового ГОСТА благоприятно отразится на безопасности оконных конструкций и существенно снизит травматизм.

Подготовила Александра Убоженко

# DANGER-FREE WINDOWS

## WHAT WILL CHANGE AFTER THE NEW STATE STANDARD FOR WINDOWS AND BALCONY DOORS IMPLEMENTATION

The new standard GOST 23166-2021 for windows and balcony doors will come into force on the 1st November 2021. First and foremost, the changes will concern safety issues - the requirements will be stricter and more extensive. One of the new GOST developers is the Association of Window and Door Fittings Traders and Manufacturers. Tatyana ZAREMBO, Managing Director of the Association of Window and Door Fittings Traders and Manufacturers, tells us about the important changes related to the window safety which will be introduced by the new standard.



### ***- Mrs. Zarembo, why is the new state standard so important for all the window manufacturers?***

- Some of the standards of the past have long been out of date and needed serious revision based on the experience gained through the years. All aspects of the new standard will be necessary to take into account when working under government contracts and contracts that require compliance with GOST. Companies that operate under internal regulations also cannot avoid observing the standards, as they are of decisive importance in litigation. The GOST is the fundamental document on which the forensic examination is based. If there is an accident and the company operates in accordance with internal regulations, with no regard to GOST requirements, it could be in serious trouble.

### ***- So what important changes does the new GOST include?***

- The most important change in the new GOST is the addition of a new, the sixth section on safety: Requirements for the Safe Operation and Maintenance of Windows. It takes into account practically all the problems which can arise during the operation of window and balcony units: the risks associated with cleaning the windows; the possibility of children falling out; the dangers of operating fanlight sashes; increasing

burglary resistance; safety requirements at low sill height; the risk of destruction of glazing; preventing sliding sashes and much more.

### ***- Let's take a closer look at some aspects. How will the new GOST protect children?***

- Child safety is a top priority. Accident statistics have long demanded stricter child safety regulations. Every year more than a thousand children fall out of windows, and the mortality rate is stable at 10% – every tenth child who falls out of the window dies. These are terrible statistics.

In order to reduce accidents, GOST was already supplemented in 2016. However, the innovations introduced could not radically change the situation. In addition, they narrowed the field of activity of window manufacturers, since they required the use of exclusively child safety locks. Moreover, it was necessary to install them only in the lower block of the sash from the side of the handle. This approach complicated the process of making windows and did not always guarantee safety.

The new requirements have been drawn up taking into account the expanded range of child safety devices and the peculiarities of the operation of different windows.

Recommendations are highlighted in a separate section. The developers of the

standards, including our Association, have proposed several technological solutions to ensure child safety.

### ***- What kind of solutions?***

- For example, by using fittings with the reverse opening system “first tilt, then fling the window open” – the principle of operation is based on the fact that the active sash is tilted for ventilation when the handle is turned 90° as usual and can only be opened wide when the handle is turned to the upper position. We also suggested using locks that are either locked with a key, or have another locking method which does not allow children to open the sash on their own; we suggested to use keyed handles as well as removable handles and handles with mechanical interlock plates. In the windows where only tiled opening is provided, you need to use bail locks or blockers in the form of hard slats.

According to the new GOST, opening blockers must be installed in all rooms where children can be left without adult supervision. Since it is rather difficult to divide rooms on this basis, window manufacturers offer the installation of blockers on almost all windows in apartments. And there is nothing wrong with this, since the installation of child safety locks does not lead to a tangible rise in the cost of production, but saves you from accidents.



Another big advantage of GOST 23166 is the specifics of mosquito nets, which give parents sense of false security for their child. This often led to tragic accidents – children lean on mosquito nets, while they are not able to withstand a child's weight. The new version of GOST provides clause 6.3.5, which lists the requirements for mosquito nets: to ensure reliable fastening of mosquito nets in window openings; exclude free access of children to them; mark the grids with warning signs. This clause requires manufacturers to warn their customers that a mosquito net cannot be considered as a protective structure. After all, even the Antikoshka models are unable to protect a child from falling out of the window.

*– Are adult safety issues somehow considered in the new GOST?*

– Of course. There are many incidents of people falling while cleaning windows. The reduction in the number of active sashes and their size while increasing the number of fixed sashes has a negative impact on safety – when washing such structures, you are highly likely to fall out of the window. The new standard has expanded the requirements for fixed sashes. Thus, in the double casement windows the fixed

sashes are allowed to have width not more than 400 mm, in triple casement windows the fixed glazing is allowed in the central part with width not more than 800 mm, and the height of non-opening upper transoms shall not exceed 400 mm, while the transoms cannot be located over the fixed glazing part.

New regulations provide requirements for the safety of window cleaners. Manufacturers should consider the risks and provide full access to the outside of window or door units so that the washer always stays inside the room and does not stick out of the light openings.

## REQUIREMENTS OF THE NEW STATE STANDARD SHOULD MINIMIZE THE RISKS OF DANGEROUS SITUATIONS

The new GOST considered safety issues at low height window sill. Thus clause 6.1.15 contain requirements for installation of additional fences or screens in cases when the distance between window sill and floor is less than 800 mm. This precaution should protect against accidental falling out of open windows. Exceptions – balcony doors and blocks.

The requirements are also valid for continuous panoramic glazing of balconies or loggias. In all cases, the height of the enclosing structures should be at least 1200 mm from floor level. Taking into account the fashion for French balconies and increase the height of glazing in living rooms, the measure is relevant and appropriate. If the glazing of the French balcony has a deaf bottom part, it allows the installation of fencing elements to be abandoned, but the requirements to equip windows with child safety devices remain in force.

*– How have the requirements for sliding and transom windows changed?*

– There is a serious disadvantage with lift/sliding systems – there is a risk of active sashes falling out of the window opening, due to the nature of the sliding

mechanism. Falling sashes can injure people both inside and outside. To reduce the risks, the new edition of the GOST included clause 6.1.6, which requires the protection of active sashes against falling out. Manufacturers of windows should carefully choose the hardware. If there is no possibility of excluding the possibility of sashes falling out, it is better to use a parallel-sliding systems or an accordion window combined mechanism.

With regard to the requirements for fanlight windows, clause 6.1.13 clearly states that such sashes cannot be operated with standard handles alone in case they cannot be reached from the floor. Fanlight windows must be equipped with either electric drives or mechanical levers. This requirement will ensure safety of the owners of such windows, because most injuries people get when trying to get to the handle using a chair or stepladder.

***- The new GOST has clause on burglary resistance. Why is it needed?***

– About 80% of illegal break-ins into apartments or offices occur through the windows. New GOST considered flaws of previous standards and introduced additional clause 6.1.7. It clearly requires equipping the windows of the first, second and the last floors with burglar-proof hardware.

It is supplemented by clause 6.1.9, which requires equipping the balcony doors of the first, second and last floors with multistage locks. In other words, the manufacturers will not be able to install only conventional hardware. The innovation requires a different approach to choosing PVC systems for



manufacturing balcony doors. In Russia balcony doors are made of window profile and it is not possible to fit a multistage lock in it. Therefore, it is necessary to use special door systems for assembling balcony units. They are included in the range of most reputable manufacturers of PVC profiles.

Such changes in standards are useful for consumers. On the one hand, buyers will have to pay more than when ordering windows with conventional hardware, but on the other hand, they will initially be guaranteed basic security.

***- Are there any safety concerns specifically related to glass breakage?***



## CHILD SAFETY IS TOP PRIORITY. ACCIDENT STATISTICS HAVE LONG DEMANDED STRICTER REGULATIONS

– Window manufacturers have long made recommendations to decrease the risk of injuries from broken glass units. The new GOST points out in 6.1.2 that the risk of injury from shattered glass units must be taken into account when making window and door units. However, this clause needs more specifics: where, when and what should be used. Clause 6.4 partially answers these questions. It recommends the use of safety glass and ground edge glass, as well as the use of laminated safety glass or tempered safety glass.

In general, Section 6 of the new GOST can be regarded with confidence as a great step forward in ensuring the safety of window and door units. It takes into account all the major risks and provides useful recommendations. Much attention has been paid to one of the most important and problematic issues – child safety. We hope that compliance with the new GOST will have a positive impact on the safety of window constructions and will significantly reduce the number of injuries.



# Илья МЕЙТЫС:

**«Только сочетание широкого круга интересов и фокусирования на конкретной проблематике делает возможным достижение лидерских позиций»**

За более чем 20 лет работы под руководством Ильи Мейтыса архитектурное бюро ARCHKON реализовало свыше 250 проектов: комплекс малоэтажной жилой застройки «Династия» в Казахстане; посёлок «Экопарк НОНКА» в Рузском районе Подмосковья; проекты программы «Новое пространство Росатома» для предприятий госкорпорации – ЛАЭС-2, «ТРИНИТИ» и «НИКИЭТ»; вторую очередь отеля Welna Eco Spa Resort в Калужской области; многофункциональное ландшафтное пространство для ЖК FRESH компании «Донстрой», и прочие. География ARCHKON включает как Россию, так и другие страны. В числе проектов бюро также множество замечательных и интересных конкурсных работ: сказочный маяк с иллюминационным кристаллом (Италия, Джилио), экомодуль для национального парка «Ла-Маддалена» (Италия), модульный дом «Горный приют» для горных туристических маршрутов (Италия, Карпинето-Романо), интерьеры ресторанов, гостиниц и торговых центров.

По мнению Ильи Леонидовича, сочетание разных объектов, широкая география и постоянная готовность к открытию новых творческих направлений стали визитной карточкой бюро. О жизни архитектурного бизнеса в современных условиях, широкой специализации ARCHKON, которая только благоприятствует сохранению лидерских позиций, он рассказал в интервью Russian Business Guide.

– Бизнес архитектурных бюро в России начал активно развиваться в 2005 году. Инвесторы были сильно заинтересованы во вложении средств в отрасль, всё больше профессиональных архитекторов стремились развивать свою деятельность. Как вы считаете, какие изменения произошли на рынке, и в каком состоянии находится отрасль сейчас?

– Рынок архитектурных услуг претерпел огромные изменения за последние 10 лет. Он стал более открытым и конкурентным: сегодня мы соперничаем и с нашими иностранными коллегами, и с сильными командами из регионов, и с новыми молодыми бюро, для которых выходить и завоёвывать ведущие позиции стало существенно легче, чем в 2000-е годы.

Серьёзной проблемой рынка по-прежнему остаётся отсутствие закреплённой ценовой политики для проектных организаций. Особенно сильно это проявляется в таких соревнованиях, где основным залогом успеха является цена. Это приводит к печальным последствиям: созданию непрофессиональных проектов, которые не только, мягко го-

воря, портят облик наших городов, но зачастую несут угрозу здоровью наших граждан. В отличие от творческой и профессиональной конкуренции, ведущей к общему росту, поиск преимущества в демпинге оставляет всех участников рынка в проигрыше. Поэтому основной задачей профессионального сообщества на сегодня является консолидация и последовательное отстаивание интересов как экономических, так этических и интеллектуальных. Здесь нельзя не упомянуть о защите авторских прав, защите создаваемых архитектурных проектов от некачественной переработки и несоответствующей замыслу реализации.

Текущая ситуация на рынке, несмотря на все её трудности, стимулирует всех участников строительной отрасли, а особенно архитекторов, к развитию. Растущая конкуренция и высокая планка требований наших заказчиков заставляют постоянно быть в тренде и внимательно следить за изменениями технологий, техническими новинками, новыми методиками проектирования и организации деятельности предприятия.





Сегодня мне как руководителю архитектурного бюро приходится внимательно следить не только за появлением новых строительных материалов и технологий, новыми интересными работами российских и зарубежных коллег: чтобы быть конкурентоспособными, приходится интересоваться и новостями из области маркетинга, информационных технологий, управления.

**— ARCHKON является группой компаний. Как известно, та всегда создаётся партнёрами с взаимоувязанными целями для решения наибольшего числа вопросов и расширения деятельности. Расскажите, пожалуйста, как начиналась ваша предпринимательская деятельность, и почему именно такой формат для ведения бизнеса стал предпочтительнее для архитектурного бюро?**

— Самостоятельную архитектурную деятельность я начал, ещё учась на 3-м курсе МАРХИ. Первыми моими проектами стали квартиры и дома, заказчики вначале находились через знакомых. И достаточно быстро заработало сарафанное радио. Постепенно стали появляться проекты более крупного масштаба, я увидел необходимость в создании команды. Сегодня, кроме архитекторов, инженеров и дизайнеров, мы объединяем специалистов в области ландшафтной архитектуры, градостроительства, архитектурного и интерьерного освещения, графического и коммуникационного дизайна, имеем свою исследовательскую группу. Нашему бюро всегда интересны новые «неотработанные» задачи, поэтому набор наших компетенций, география проектов, их типология постоянно развиваются.

Наше стремление к расширению знаний сочетается с глубоким осознанием границ профессиональных компетенций. Есть чёткое понимание, что каждой задачей должен заниматься сотрудник, обладающий необходимыми знаниями, имеющий соответствующую профессиональную подготовку и опыт. Только сочетание широты интересов и фокусирования на конкретной проблематике делает возможным достижение лидерских позиций.

Поэтому мы выбрали для себя формат группы компаний – команды единомышленников с различными компетенциями, разделяющих общие ценности, имеющих единое творческое и стратегическое виденье как каждого проекта, так и развития нашей ком-

пании. Работа в таком формате позволяет проводить всесторонний анализ задачи и находить нетривиальные решения. Кроме того, постоянный обмен знаниями позволяет каждому члену команды находить мощный внутренний стимул для постоянного собственного развития.

Сегодня происходит смешение и гибридизация форматов и пространств. Такие проекты, находящиеся на пересечении компетенций, являются для нас сегодня наиболее интересными.

Ориентируясь на лучший результат, мы всегда готовы к коллaborациям и объединяясь с лидерами российского и зарубежного рынков, способными усилить наши компетенции в новых проектах.

**— Спрос на архитектурные проекты на прямую зависит от развития строительной отрасли. Несмотря на экономические трудности, она долгое время является одной из самых стабильных и динамичных отраслей в российской экономике. Большой спрос приходится на жилые здания. Проектами каких сооружений в основном занимается ваше бюро? Следует ли вы за спросом или, можно сказать, выбиваетесь из общей статистики?**

— Мы занимаем активную позицию: постоянно участвуем в различных конкурсах, соревнованиях, профессиональных форумах и выставках. В своей динамике мы как минимум не отстаём от рынка.

Жильё всегда будет самым стабильным и объёмным сегментом рынка, в меньшей степени зависящим от изменений, чем офисы, торговые центры. Это замечательно, значит, больше станет счастливых семей, жизнь конкретных людей изменится к лучшему. Для нас всегда важен конкретный человек, для которого мы делаем проект, – заказчик, житель, работник предприятия. Поэтому нам наиболее интересна работа, непосредственно влияющая на мироощущение людей, на формирование жизненных сценариев, развитие общества. Для меня это, в первую очередь, проекты и стратегии развития территорий, мастер-планы, создание ландшафтных и внутренних общественных пространств, интерьеры. Если проводить параллели с одеждой, то именно работа над ландшафтом, интерьером «ближе к телу». Именно эти направления формируют среду, где каждый из нас проводит большую часть своей жизни.

**— Каких принципов и ценностей придерживаются архитекторы ARCHKON? Имеется ли место для творчества при создании проекта? Всегда ли чётко обговариваются детали работы с клиентами?**

— Наша главная ценность – это люди: сотрудники бюро и наши клиенты. Это две неотъемлемые части для единого коллектива ARCHKON. Именно принцип командной работы в проекте, понимание задач наших заказчиков и разделение их ценностей мы считаем основными в нашей работе.

Наша цель – достижение лучшего результата в любом проекте. Поэтому лидерство и постоянное развитие являются для нас приоритетами. Сегодня невозможно стать лидером и оставаться им, сегодня секрет успеха в постоянном развитии – развитие компании, профессиональных навыков и компетенции сотрудников, развития и личностном росте каждого, от руководителя до стажёра.

**— ARCHKON существует на рынке 20 лет. В 2019 году вы провели ребрендинг и реструктуризацию. Какие внутренние и внешние факторы подтолкнули компанию к переменам?**

— За 20 лет, на протяжении которых существует наше бюро, произошли глобальные перемены во всех сферах жизни. Развитие технологий кардинально поменяло скорость изменений. Окружающая нас информационная и технологическая реальность меняется быстрее, чем зачастую мы это можем осознать. Архитекторы в силу своей профессии должны быстро откликаться и уметь опережать изменения. Понимание необходимости кардинальных перемен в облике и структуре бюро появилось достаточно давно, оно было обосновано как изменением внутреннего восприятия компании, так и откликом на изменения, окружающие нас. То, что нашей команде удалось их реализовать, я считаю нашим главным успехом.





# Ilya MEYTYS:

***"The leadership is possible only thanks to a blend of a wide range of interests and focus on a specific issue"***



Over more than 20 years of work under the leadership of Ilya Meytys, the ARCHKON architectural bureau has implemented over 250 projects: the Dynasty low-rise housing complex in Kazakhstan, the Ecopark HONKA settlement in the Ruzsky district of the Moscow Region, and the projects of the ROSATOM New Space program for state-owned enterprises Leningrad NPP-2, TRINITY and NIKIET, the second stage of the Welna Eco Spa Resort hotel in the Kaluga Region, the multifunctional landscape space for the FRESH residential complex of the Donstroy company and others. The geography of ARCHKON covers both Russia and other countries. The bureau's projects also include many wonderful and interesting competitive works: a fabulous lighthouse with an illumination crystal (Italy, Giglio), the eco-module for La Maddalena National Park (Italy), the Mountain Shelter modular house for mountain hiking trails (Italy, Carpineto -Romano), interiors of restaurants, hotels and shopping centers.

According to Mr. Meytys, a combination of different objects, wide geography and constant readiness to open new creative directions became the hallmark of the bureau. He told about the architectural business in modern world and the broad specialization maintaining leadership of ARCHKON in an interview with the Russian Business Guide.

*- The business of architectural bureaus in Russia began to actively develop in 2005. Investors were highly interested in investment to the industry, more and more professional architects sought to develop their activities. What changes do you think have taken place in the market and in what condition is the industry now?*

*- The market for architectural services has undergone huge changes over the past 10 years. It has become more open and competitive: today we compete both with our foreign colleagues and with strong*

teams from the regions, and with new young agencies, which has gained a much easier time to enter and win leading positions than in the 2000s.

The lack of a fixed pricing policy for design organizations is a serious market problem. This is especially pronounced in such competitions, in which price is the main key to success. This leads to sad consequences: the unprofessional projects which not only spoil the image of our cities, but often is a threat to the health of our citizens. In contrast to creative and professional competition

leading to overall growth, the search for an advantage in dumping leaves all market participants behind the eight ball. Therefore, the main task of the professional community today is to consolidate and consistently uphold the economic, ethical and intellectual interests. Here, one cannot fail to mention copyright protection, protection of created architectural projects from poor quality revision and inadequate implementation.

The current market situation, despite all its difficulties, stimulates all the participants in the construction industry, and especially

architects, to develop. The growing competition and requirements of high level of our customers makes us constantly be trendy - we closely monitor changes in technology, technical innovations, new design methods and organization of the enterprise.

Today, as the head of an architectural bureau, I have to carefully monitor not only the new construction materials and technologies, new interesting works of Russian and foreign colleagues. To be competitive, I have to be interested in news from the field of marketing, information technology and management.

**- ARCHKON is a group of companies. As far as we know, it is always created by partners with interconnected goals to solve the greatest number of issues and broaden the scope of activities. Please tell us how did your entrepreneurial activity begin? Why exactly this format for doing business has become more preferable for an architectural bureau?**

- I have started independent architectural activity, when I was in the 3rd year of Moscow Architectural Institute. My first projects were apartments and houses. Customers at the beginning were found via acquaintances. A word of mouth began to work very quickly. Gradually, projects began to appear on a larger scale, I saw the need to create a team. Today, in addition to architects, engineers and designers, we bring together specialists in landscape architecture, urban planning, architectural and interior lighting, graphic and communication design, and have our own research team. Our office is always interested in new "unfinished tasks", so our set of competencies, the geography of projects, their typology are constantly evolving.

Our desire to expand knowledge is combined with a deep awareness of the boundaries of professional competencies. There is a clear understanding that each task should be carried out by an employee who has the necessary knowledge, has the appropriate professional training and experience. The leadership is possible only thanks to a blend of a wide range of interests and focus on a specific issue.

Therefore, we chose to be a group of companies - the format of cooperation of like-minded teams with different competencies, sharing common values, having a common creative and strategic vision of both each project and the development of our company. Work in this format allows a comprehensive analysis of the problem and non-trivial solutions. In addition, the constant exchange of knowledge allows each member of the team to feel a powerful internal impetus for continuous development.

Mixing and hybridization of formats and spaces takes place currently everywhere. The projects at the intersection of competencies are the most interesting for us today.

Being oriented on the best result, we are always ready to cooperate and unite with the leaders of both Russian and foreign markets who are able to strengthen our competences in new projects.

**- Demand for architectural projects depends directly on the development of the construction industry. Despite the economic difficulties, it has long been one of the most stable and dynamic industries of the Russian economy. There is a greater demand for residential buildings. Which buildings are mainly designed by your office? Do you follow the demands or, is it possible to say, you are out of the general statistics?**

- We take an active position: we constantly participate in various competitions, contests, professional forums and exhibitions. We at least keep up with the market in our dynamics.

Housing will always be the most stable and largest segment of the market, less dependent on changes than offices and malls. This is great, it means there will be more happy families, and lives of certain people will change for the better. It is always important for us to know the specific person whom we are doing the project for - a customer, a resident, an employee. That is why we are most interested in the work which directly influences the worldview of people, the formation of life scenarios, the society development. First and foremost for me these are projects and strategies of territory development, master plans, creation of landscape and internal public spaces, interiors. If to draw parallels with clothing, it is work on the landscape and interior which is "closer to the body". These very directions form the environment where each of us spends the most part of our lives.

**- What principles and values do ARCHKON architects adhere to? Is there a**

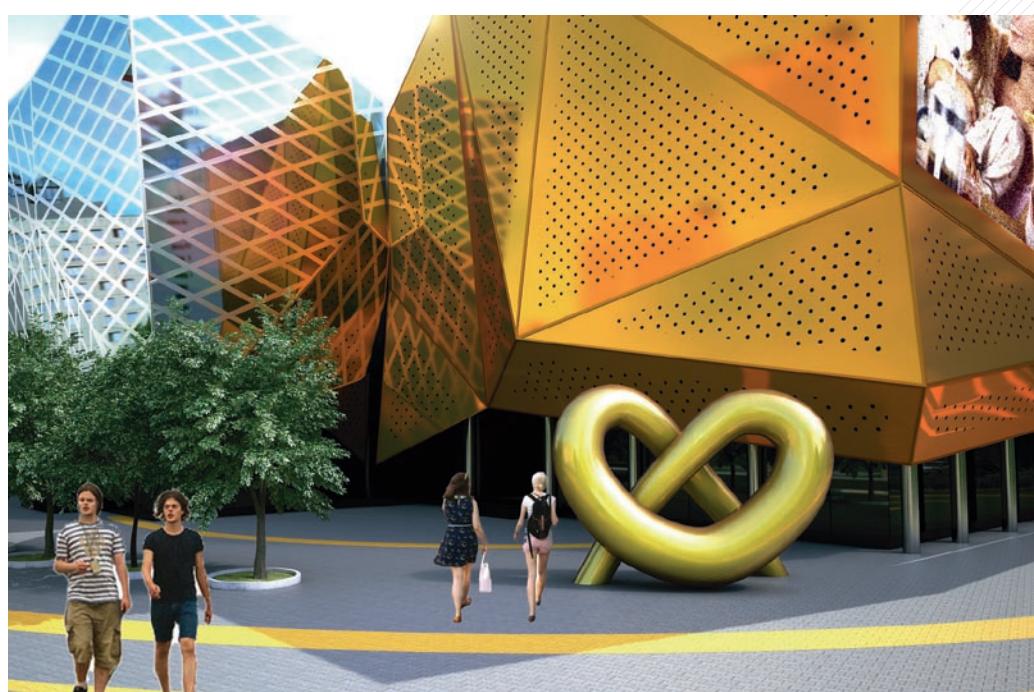
**room for creativity when creating a project? Are the details of work with clients always clearly discussed?**

- Our main value is people: our employees and our clients. These are two integral parts of the ARCHKON team. These are the teamwork principle when it comes to the project, understanding our clients' tasks and sharing their values that we consider to be the main thing in our work.

Our goal is to achieve the best result in any project. That is why leadership and continuous development are our priorities. Today it is impossible to just to become and then remain the leader, today the continuous development is the secret to success - the development of the company, the professional skills and competence of employees, the development and personal growth of everyone - beginning with the manager and finishing with an apprentice.

**- ARCHKON has been operating on the market for 20 years. You carried out rebranding and restructuring in 2019. What internal and external changes have pushed the company to it?**

- In the 20 years during which our office has existed, global changes have occurred in all areas of life. The technological evolution has radically changed the speed of changes. The information and technological reality surrounding us is changing faster than we can often realize. Architects, by virtue of their profession, must respond quickly and be able to be ahead of the changes. The understanding of the need for fundamental changes in the appearance and structure of the bureau appeared quite a long time ago, it was justified both by a change in the internal perception of the company and by a reaction to the changes surrounding us. I consider the fact that our team has managed to implement them to be our most important success.



# ЭВОЛЮЦИЯ СВЕТА



**30** лет ведущий российский производитель осветительных конструкций группа компаний «АМИРА» освещает города в России и за рубежом. Развиваясь как светотехническая компания, «АМИРА» параллельно производит и металлоконструкции разного назначения: флагштоки, опоры сотовой связи, оборудование для молниезащиты. А кроме этого, предлагает новые современные решения, объединяющие свет и другое оборудование: многофункциональные опоры освещения. Индустрия света эволюционирует, а конструкторские и инженерные разработки компании дают возможность учитывать архитектурные особенности любой локации и могут вписаться в любой городской пейзаж. Даже самые простые опоры освещения сегодня переживают трансформацию, и «АМИРА» – именно та компания, которая не просто идёт в ногу со временем, но сама предлагает уникальные решения.

За 30 лет «АМИРА» из маленькой компании превратилась в настоящего светового гиганта. Причём стремление находить нестандартные решения было присуще компании с момента её основания.

До 2000 года компания занималась интеграцией зарубежных технологий на российский рынок и уже тогда была ориентирована на лидерство. Так, четверть века назад «АМИРА» первой в России начала устанавливать высокомачтовые опоры с мобильной короной – такие конструкции можно обслуживать с земли. Впервые эти мачты появились в Москве на Комсомольской площади. Новшество стало настолько востребованным, что возникла необходимость в постройке собственного завода металлоконструкций – ООО «АМИРА-СтальКонструкция». Завод, где делают опоры высотой до 50 метров, работает и по сей день. Сегодня технологии шагнули ещё дальше. И на заводе выпускаются опоры скла-

дывающегося типа по запатентованной «АМИРА» технологии. В складывающихся опорах вы наклоняете часть ствола и безопасно проводите необходимые манипуляции с осветительными приборами.

А уже к 2003 году компания переориентировалась с поставок светотехнического оборудования на его производство на собственном предприятии – ООО «АМИРА-СветоТехника». Помимо обычных уличных светильников и оборудования для опор и мачт (кронштейны, лестницы, площадки обслуживания и отводы и пр.), на предприятии реставрируют исторические светильники. Было реализовано немало уникальных проектов. Так, например, первые светодиодные светильники Санкт-Петербурга были установлены в Александровском саду. «Для нас этот проект стал настоящим вызовом, мы не только сделали основное освещение сада светодиодным, но и изготовили несколько светильников для газового

освещения. Это очень кропотливая работа: необходимо восстановить корпус или сделать его копию по чертежам либо отлитым формам и при этом установить современные оптические блоки. И всё получилось», – говорит генеральный директор компании «АМИРА» Андрей Сарамуд. Сегодня светодиодные светильники компании освещают и Дворцовый мост, и Литейный мост, и Лебяжью и Зимнюю канавки, и улицу Пестеля, и набережную канала Грибоедова, и другие объекты в городе.

Новый толчок развитию фирмы был дан в 2015 году, когда в Ленинградской области был построен завод «Мегаполис» для производства высокомачтовых опор. Одним из первых изделий завода стал 50-метровый флагшток, на тот момент самый высокий на северо-западе России. Как оказалось, этот вид продукции пользуется спросом. И очень быстро стало понятно, что российские



компании не только могут конкурировать с коллегами из-за рубежа, но даже превосходят их в сооружении нестандартных металлоконструкций. Победа в конкурсе на поставку самого высокого флагштока Европы (он был сделан для Финляндии) – лучшее тому подтверждение. «Это был уникальный проект, мы раньше не делали 100-метровых конструкций. «Мегаполис» произвёл флагшток всего лишь за пять недель, и это притом что конструктив мы разрабатывали с нуля», – делится воспоминаниями Андрей Сарамуд. С тех пор на счету компании немало знаковых проектов в этой области: 50-метровый флагшток на Поклонной горе, 75-метровый флагшток в Благовещенске, 83- и 90-метровые молниезащитные комплексы для Ленинградской области, Тобольска.

Сегодня в компании активно развивается направление опор двойного назначения, опор контактной сети и опор сотовой связи. «Мы ратуем за то, чтобы облик любого города был подчинён единой концепции и не были использованы частоколы из опор: одна – под светильник, другая – под сотовую связь, третья – под камеру и т. д. Так появилась концепция объединения назначений опор, тем более что это вписывается в нацпроекты комфортной среды для жизни, доступности связи, интернета, цифрового развития и многоного другого», – говорит Андрей Сарамуд. – Например, для того чтобы на скоростной магистрали был устойчивый сигнал сотовой связи, не нужно где-то в стороне от дороги ставить вышки сотовой связи, достаточно просто заменить несколько мачт освещения на похожие, только, помимо светильников, на ней ещё будут антенны сотовых операторов».

В черте города сложно ставить вышки связи, да и выглядят они зачастую непрезентабельно. «АМИРА» предложила

решение: объединить опоры контактной сети для городского электрического транспорта с освещением, а также опорой сотовой связи. «Таким образом, можно встроить в обычный ряд опор опору двойного назначения, которая не будет выбиваться из общего ансамбля. На линии скоростного трамвая «Чижик» в Санкт-Петербурге установлены наши опоры, стилизованные под мачту корабля. И на данный момент максимум, что на них из дополнительного используется – освещение».

Конструкторам «АМИРА» также принадлежит целый ряд решений в рамках реализации национального проекта

«Безопасные и качественные дороги». Например, по пешеходным переходам со светофорами. Вместо привычного прямого столба таким стойкам была придана изогнутая форма, что само по себе является интересным архитектурным решением, украшающим наземный переход. А если ещё и дополнить светофоры встроенными светильниками, то функциональность светофора многократно повысится. Сегодня в Казани уже установлены светофорные стойки «АМИРА» с монтированными в ствол светодиодными лампами, которые включаются при приближении пешехода к «зебре». Это даёт возможность водителям вовремя заметить переход и пешехода и делает дорогу более безопасной.

Кроме того, «АМИРА» производит целую линейку высокомачтовых опор освещения и молниезащитных комплексов, совмещённых с освещением. Такие конструкции в основном используются в аэропортах, на железных дорогах, в портах, на объектах нефтегазового сектора и т. п. И в последнее время в компанию всё чаще поступают заказы на нестандартные молниеводы с высотой, превышающей 100 метров.

«Мы всегда старались не акцентироваться только на светотехнической деятельности, хотя она для нас основная, поэтому будем продолжать развитие всех направлений. У нас всегда в запасе есть интересные решения», – отметил Андрей Сарамуд.

*Подготовила Александра Убоженко*





# LIGHTING EVOLUTION

**A**MIRA Group, the leading Russian manufacturer of lighting structures, has been illuminating cities in Russia and abroad for 30 years. While developing as a lighting company, AMIRA also produces metal structures for various purposes – flagpoles, mobile phone poles, lightning protection equipment. Besides, it offers new modern solutions which integrate illumination and other equipment – multifunctional lighting poles. The lighting industry evolves, and the design and engineering developments of the company make it possible to take into account the architectural features of any location and can fit into any urban landscape. Even the simplest lighting fixtures today undergo modernization, and AMIRA is the company, which not only keeps up with the times, but also offers unique solutions.

Over 30 years, AMIRA has evolved from a small company into a lighting giant. Moreover, the desire to find unconventional solutions have been inherent in the company since its inception.

Up to 2000 the company was engaged in integration of foreign technologies into the Russian market, and it was already then oriented towards leadership. Thus, a quarter of a century ago AMIRA was the first in Russia to install mobile crown high-masts - such structures can be serviced from the ground. These masts first appeared in Moscow on Komsomolskaya Square. The novelty became so demanded that it resulted in the necessity to build AMIRA-StalKonstruktsiya Ltd., the own metal construction production enterprise. The plant, which produces fixtures up to 50 meters high, is still in operation. Today technology has advanced even further. The plant produces lighting poles

of retractable type using the AMIRA-patented technology. Hinged poles allow you to lean a part of the pole and perform the necessary manipulations with the lighting equipment safely.

And by 2003 the company reoriented from the supply of lighting equipment to its production at its own plant, AMIRA-Svetotekhnika Ltd. In addition to conventional street lamps and equipment for poles and masts (brackets, stairs, service and rest platforms, etc.), the company restores historical lighting fixtures. Many unique projects have been implemented. For example, the first LED lighting fixtures of St. Petersburg were installed in the Alexandrovsky Garden. “This project was a real challenge for us, we not only turned the main lighting of the garden into LEDs, but also made several lamps for gas lighting. It’s a very laborious job - to restore the hull or

make a complete copy from drawings or cast forms; and to install modern optical units. And we succeeded,” says Andrey Saramud, CEO of AMIRA. Today the company’s LED lights illuminate the Palace Bridge, Liteiny Bridge, the Swan and Winter Canals, Pestel Street, the Griboyedov Canal embankment, and other objects in the city.

A new impetus to the development of the company was given in 2015, when the Megapolis Ltd. was built in the Leningrad region to produce high-mast poles. One of the plant’s first products was a 50-meter flagpole, the highest in northwest Russia at the time. As it turned out, this type of product was in demand. And it quickly became clear that Russian companies were not only capable of competing with their colleagues from abroad, but even outperformed them in the construction of non-standard metal structures. Victory in the competition for the highest flagpole in Europe (it was made for Finland) is the best proof of this. “It was a unique project, we had never made 100-meter structures before. Megapolis Ltd. produced the flagpole in only five weeks, and this was despite the fact that we developed the design from scratch,” shared his memories Andrey Saramud. Since then the company has implemented many symbolic projects in this area - a 50-meter flagpole on Poklonnaya Hill, 75-meter flagpole



in Blagoveshensk, 83- and 90-meter lightning protection systems for the Leningrad region and Tobolsk.

Today the company actively develops dual-purpose poles, contact network poles and cellular poles. "We insist that the appearance of any city is subject to a single concept and no paling of supports would be used - one for lighting, the other for cellular communications, the third for the camera, etc. That was the way a concept of interconnection of tower designations appeared, the more so as it fits into national projects of comfortable living environment, communication availability, internet, digital development and many others," says Andrey Saramud. "For

example, in order to have a stable cellular signal along the speedway, there is no need to put cell phone towers somewhere off the road, just replace several lighting towers with similar ones with cell phone antennas on them."

It is difficult to install communication towers within the city, and they often look unattractive. AMIRA proposed a solution - to combine the poles of the contact network for urban electric transport with lighting, as well as with the cellular tower. "In this way, it is possible to integrate a dual-purpose pole, which will not break the ensemble. The Chizhik fast tram route in St. Petersburg has our fixtures stylized as ship's masts. And at

the moment, the maximum additional use on them is illumination.

AMIRA designers also developed a number of solutions as part of the Safe and Quality Roads national project. Such as crosswalks with traffic lights. Instead of the usual straight column, such poles were given a curved form, which is an interesting architectural solution that decorates the surface crossing. And if in addition, the traffic lights are supplemented with built-in lamps, then the functionality of the traffic light increases manifold.

Today in Kazan there are already installed traffic light posts AMIRA with LED lamps, built into the trunk, which turn on when a pedestrian approaches the zebra crossing. This allows drivers to notice the pedestrian in time and makes the road safer.

In addition, AMIRA manufactures the whole line of high-mast lighting poles and lightning protection complexes, combined with illumination. Such structures are mainly used at airports, railroads, ports, oil and gas facilities, etc. And in recent years the company has been receiving more and more orders for non-standard lightning rods with a height of more than 100 meters.

"We have always tried not to focus only on illumination activities, although it is the main one for us, so we will continue to develop all directions. We always have interesting solutions to offer," said Andrei Saramud.

*Prepared by Alexandra Ubozhenko*





**В** знаменитом стихотворении Александра Блока «Ночь, улица, фонарь, аптека...» говорится про «бессмысленный и тусклый свет» и пессимистично утверждается, что всё это так и останется. Однако компания «БЛ ГРУПП» эту классику опровергает: делает освещение в городах ярким, придаёт ему смысл. Наш собеседник – президент МСК «БЛ ГРУПП» Георгий БООС.

## ВЛАСТЬ И БИЗНЕС – КАК ДВА «ПОЛЮСА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЦЕПИ»

### КАК ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО ПОМОГАЕТ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ ОСВЕЩЁННОСТИ ГОРОДОВ «БООС ЛАЙТИНГ ГРУПП»

– Георгий Валентинович, как давно международная светотехническая корпорация «БООС ЛАЙТИНГ ГРУПП» работает в России, какие города уже успели преобразиться с её помощью и как бы вы оценили ситуацию с освещённостью российских городов?

– В этом году исполняется 30 лет, как МСК «БЛ ГРУПП» работает на светотехническом рынке России и мира, успешно решая самые сложные и амбициозные задачи. Мы не просто «придаем свету смысл», мы делаем его «правильным», руководствуясь требованиями ГОСТа и СанПиН. Таким образом, города становятся безопасными, уютными и красивыми: результаты нашей работы можно увидеть в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Волгограде, Сочи и многих других городах России и мира.

Ситуация с освещённостью в российских городах улучшается медленнее, чем хотелось бы их жителям. Наибольшее опасение вызывают выработавшие свой срок службы светильники, ветхие сети с открытыми, «голыми» проводами, высокая степень изношенности у железобетонных и деревянных опор, устаревшие

и низкоэффективные трансформаторные подстанции, у которых зачастую отсутствует даже малейший резерв мощности.

Вступившие в силу в 2021 году новые требования СанПиН коснулись большинства осветительных установок страны. Наша отрасль получила чёткий сигнал – дальше откладывать модернизацию систем освещения нельзя.

– *Замена старых ламп на новые энергосберегающие – дело, конечно, хорошее, но лучше всё-таки этим не ограничиваться. О том, какие чудеса преображения произошли, например, в Электростали, мне приходилось слышать. Там речь шла о подходе комплексном, о реконструкции всей системы освещённости города. Что в этот «комплекс» входит, что предлагает ваша компания своим возможным партнёрам в муниципалитетах?*

– Концессия в Электростали включала в себя реконструкцию, возведение новых и глубокую модернизацию существующих объектов, замену устаревших газоразрядных светильников на современные высокоэффективные светоди-





одные. Одним из ключевых элементов проекта является создание первого в Подмосковье уникального в своём роде Ситуационного центра для автоматизированного дистанционного управления сетями наружного освещения, мониторинга состояния объектов, оперативного устранения неполадок. Правительство Московской области признало этот

опыт успешным и рекомендовало применить совокупность описанных решений в других городах региона.

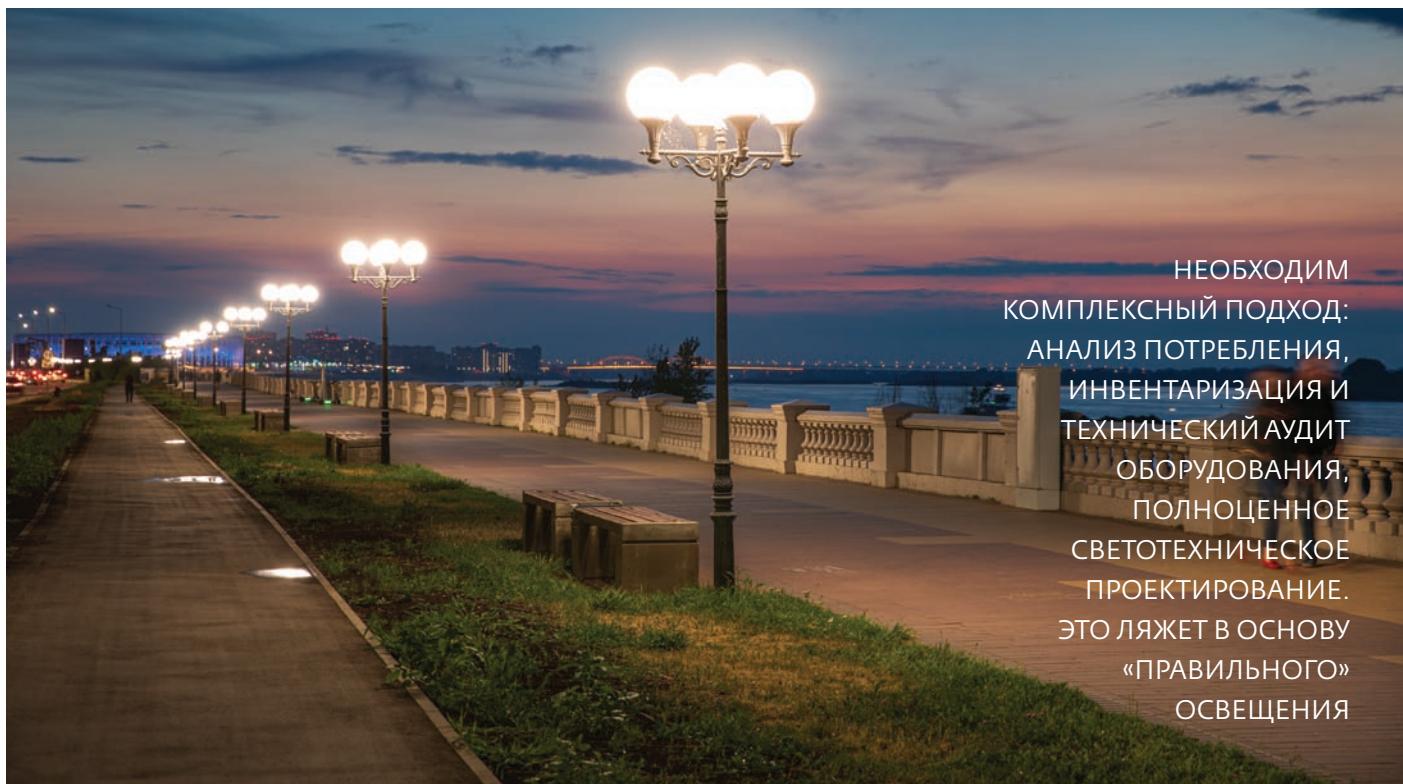
Работа, произведённая в Электростали, является прекрасным примером не просто возможного, но во многом и необходимого тандема государства и бизнеса. При грамотном совместном подходе победителями выйдут все участники процесса: и жители города, и администрация, и бизнес. Речь идёт не только о замене существующих светильников – это лишь часть решения проблемы, необходим комплексный подход, гарантирующий долгосрочный и осознанный результат: анализ текущего потребления, инвентаризация и технический аудит оборудования, полноценное светотехническое проектирование в соответствии с современными нормативными требованиями, которое ляжет в основу будущего «правильного» освещения. Только после комплекса обозначенных процедур следует осознанно и очень вдумчиво переходить к замене кабеля, опор освещения, светильников, к установке системы управления освещением.

**– Насколько широка «палитра» возможного светового преображения, ведь каждый уважающий себя город стремится иметь собственное «лицо». Вы предлагаете, например, те же опоры освещения из какого-то конкретного, уже имеющегося «набора» или готовы принимать в работу художественные проекты, возникшие в головах местных мастеров? Что позволяет ваша техническая база?**

**В 2021 ГОДУ ВСТУПИЛИ В СИЛУ НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ САНПИН, КОСНУВШИЕСЯ БОЛЬШИНСТВА ОСВЕТИТЕЛЬНЫХ УСТАНОВОК СТРАНЫ. ОТРАСЛЬ ПОЛУЧИЛА СИГНАЛ – ДАЛЬШЕ ОТКЛАДЫВАТЬ МОДЕРНИЗАЦИЮ СИСТЕМ ОСВЕЩЕНИЯ НЕЛЬЗЯ**

– Наши специалисты-светотехники из проектного бюро «Светопроект» талантливо передают характер, отталкиваясь от культурного кода города, создавая его индивидуальный облик. Одной из самых красочных иллюстраций этого является проект «Мосты-самоцветы» по архитектурному освещению 38 мостов Москвы. Освещение каждого из них было вдохновлено яркими драгоценными камнями и самоцветами. Каждый проект для нас – не только решение технической задачи, но и создание эстетически уникального образа города, который наполнен смыслами и в котором хочется жить. Именно спе-





НЕОБХОДИМ  
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД:  
АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ,  
ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ И  
ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ  
ОБОРУДОВАНИЯ,  
ПОЛНОЦЕННОЕ  
СВЕТОТЕХНИЧЕСКОЕ  
ПРОЕКТИРОВАНИЕ.  
ЭТО ЛЯЖЕТ В ОСНОВУ  
«ПРАВИЛЬНОГО»  
ОСВЕЩЕНИЯ

циалисты проектного бюро «Светопроект» одни из первых создавали единые концепции освещения целых городов. Их идеи поддерживаются нашей производственной базой, которая способна обеспечить производство светильников и декоративных металлоконструкций под индивидуальный запрос заказчика.

**– Государство и бизнес не всегда находятся по разные стороны баррикад, между ними могут быть и вполне деловые отношения. Какие виды государственно-частного партнёрства (ГЧП), конкретно – в сфере освещения, на сегодняшний день существуют? Какие у каждого из них есть плюсы и минусы, какие из них в качестве приоритетных предлагаете партнёрам вы и на что МСК «БЛ ГРУПП» пойти ни в коем случае не согласится?**

МЕХАНИЗМ  
КОНЦЕССИОННОГО  
СОГЛАШЕНИЯ ДАЁТ  
ЗАКАЗЧИКУ МАССУ  
ПРЕИМУЩЕСТВ, СНИЖАЕТ  
РИСКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ  
ИЗДЕРЖЕК ПРИ ПОСТАВКАХ  
НЕКАЧЕСТВЕННОГО  
ОБОРУДОВАНИЯ,  
КАК ЭТО БЫВАЕТ ПРИ  
ЭНЕРГОСЕРВИСНОМ  
КОНТРАКТЕ

– В рамках ГЧП существуют энергосервисные контракты (ЭСК) и концессионные соглашения.

Энергосервисный контракт имеет своей целью повышение энергоэффективности и снижение объёма потребления энергетических ресурсов оборудованием заказчика. Другими словами, это замена существующих светильников на более энергоэффективные, за счёт чего достигается экономия бюджетных средств на оплату электроэнергии. Часть полученной экономии в течение срока контракта забирает исполнитель в качестве оплаты за обновление оборудования.

Концессионное соглашение – долгосрочное сотрудничество, которое предполагает реконструкцию действующей системы освещения и/или строительство новых линий освещения за счёт исполнителя/инвестора. Как и при ЭСК, бизнес получает сэкономленные средства, а также право обслуживания городской системы освещения в течение срока концессионного соглашения. Более того, сдача в аренду опор двойного назначения для систем «умный город» и телекоммуникационных компаний – дополнительный источник погашения инвестиций.

Универсального решения не существует – необходимо исходить из запроса и текущего состояния светильной системы города. Только в таком случае результат будет положительным.

**– Давайте приведём какие-либо успешные примеры уже состоявшегося сотрудничества. В каких городах вы предложили бы своим будущим партнёрам побывать, чтобы наглядно увидеть результаты ва-**

**шей работы? Что получает заказчик после реализации программы, оговорённой в контракте?**

– Уже сейчас можно оценивать работу, проделанную в Волгограде и Волгоградской области, в Электростали и Солнечногорске. В ближайшее время будут полностью завершены работы в Нижнем Новгороде.

Если мы говорим про концессионные соглашения, то заказчик получает быструю и полную реконструкцию системы освещения, новые линии освещения, которые он не мог себе позволить ввиду ограниченности бюджета. Получает эксплуатирующую компанию, которая знает и гарантирует работу своего оборудования на весь период концессионного соглашения. Именно это снижает риски бюджета от поставки оборудования ненадлежащего качества, как это может быть при энергосервисном контракте. Срок гарантийных обязательств в энергосервисе обычно соответствует сроку такого контракта (то есть 5-7 лет) или выходит за пределы контракта на один год. Через 7-8 лет исполнитель получает свои деньги, а бюджет – выходящие из строя светильники и необходимость менять их за свой счёт. Механизм концессионного соглашения позволяет защитить заказчика от таких рисков.

У заказчика есть только разовая возможность в таком формате поменять городское освещение, которое будет освещать улицы ближайшие 7-15 лет. Именно поэтому важно привлекать к решению таких задач экспертов отрасли.

Подготовил Алексей Сокольский



The famous poem by Alexander Blok "Night, street, street-light..." is about "meaningless and dim light" and pessimistically states that all this will remain. However, BL GROUP refutes this classic: it makes the lighting in cities bright, gives it meaning. Our interlocutor is Georgy BOOS, president of MSK BL GROUP.

## POWER AND BUSINESS ARE LIKE TWO "POLES OF AN ELECTRIC CIRCUIT"

# HOW PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP HELPS TO SOLVE THE PROBLEM OF URBAN ILLUMINATION

*- Mr. Boos, how long has the international lighting corporation BOOS LIGHTING GROUP been operating in Russia, which cities have already been transformed with its help, and what would you assess the situation with the lighting in Russian cities?*

- This year marks 30 years since MSK BL GROUP has started operating on the lighting market in Russia and the world, successfully solving the most complex and ambitious tasks. We do not just "give meaning to the light", we make it "correct", guided by the requirements of GOST and sanitary regulations and standards. Thus, cities become safe, comfortable and beautiful: the results of our work are in the streets of Moscow, St. Petersburg, Nizhny Novgorod, Volgograd, Sochi and many other cities in Russia and abroad.

The lighting situation in Russian cities is improving more slowly than their residents would like. Worn-out lamps,

dilapidated networks with open, "bare" wires, a high degree of deterioration in reinforced concrete and wooden supports, outdated and low-efficiency electrical substations, which often lack even the slightest power reserve, cause the greatest concern.

The new sanitary regulations and standards that came into force in 2021 affected most of the country's lighting installations. Our industry has received a clear signal that it is impossible to postpone the modernization of lighting systems any further.

*- Replacing old lamps with new energy-saving ones is, of course, a good thing, but it is better not to be limited to this. I have heard about the miracles of transformation that took place, for example, in Elektrostal. There they talked about a comprehensive approach, about the reconstruction of the entire*

THE NEW SANITARY REGULATIONS AND STANDARDS THAT CAME INTO FORCE IN 2021 AFFECTED MOST OF THE COUNTRY'S LIGHTING INSTALLATIONS. THE INDUSTRY HAS RECEIVED A SIGNAL THAT IT IS IMPOSSIBLE TO POSTPONE THE MODERNIZATION OF LIGHTING SYSTEMS ANY FURTHER.

**lighting system of the city. What does this "comprehensive approach" include, what does your company offer to its potential partners in the municipalities?**

– The concession in Elektrostal included reconstruction, construction of new and deep modernization of existing facilities, replacement of outdated gas-discharge lamps with modern high-efficiency LED lamps. One of the key elements of the project is the creation of the first in the Moscow Region, a unique Situation Center for a kind of automated remote control of outdoor lighting networks, monitoring the status of facilities, and prompt troubleshooting. The government of the Moscow region recognized this experience as successful and recommended that the set of the described solutions applied in other cities of the region.

The work carried out in Elektrostal is an excellent example of not only a possible, but in many respects a necessary tandem of the state and business. With a competent joint approach, all participants in the process will emerge as winners: city residents, administration, and business. We are talking not only about replacing existing lamps – this is only part of the solution to the problem, an integrated approach that guarantees a long-term and tangible result is needed: analysis of

## A COMPREHENSIVE APPROACH IS NECESSARY: CONSUMPTION ANALYSIS, INVENTORY AND TECHNICAL AUDIT OF EQUIPMENT, FULL-FLEDGED LIGHTING ENGINEERING. THIS IS THE BASIS OF "RIGHT" LIGHTING

current consumption, inventory and technical audit of equipment, full-fledged lighting design in accordance with modern regulatory requirements, which will form the basis for the future "right" lighting. One should consciously and very thoughtfully proceed to replacing cables, lighting poles, lamps, and installing a lighting control system only after the set of the procedures indicated.

**– How wide is the "palette" of possible light transformation, because every self-respecting city seeks to have its own image?**

**Do you offer, for example, the same lighting poles from a specific, already available "set" or are you ready to take into work art projects that have arisen in the minds of local masters? What does your technical base allow?**

– Our lighting specialists from the Svetoproekt design bureau convey character, starting from the cultural code of the city, creating its individual appearance. One of the most colorful illustrations of this is the project "Bridges-Gems" ("Mosty-samotsvety") for the architectural lighting of 38 bridges in Moscow. Vibrant gems are the inspiration for each one. Each project for us is not only a solution to a technical problem, but also the creation of an aesthetically unique image of the city, which is filled with meanings and in which one wants to live. The specialists of the Svetoproekt design bureau were among the first to create unified lighting concepts for entire cities. Our production base supports their ideas; it is able to provide the production of lighting fixtures and decorative metal structures according to the individual request of the customer.

**– The state and business are not always on opposite sides of the barricades; there can be quite a business relationship between them. What types of public-private partnerships**





**(PPPs), specifically in the field of lighting, exist today? What pluses and minuses do each of them have, which of them do you propose to your partners as priorities, and what does MSK BL GROUP agree to do under no circumstances?**

– Within the framework of PPP there are energy service contracts (ESC) and concession agreements.

The energy service contract aims to improve energy efficiency and reduce the consumption of energy resources by the customer's equipment. In other words, this is the replacement of existing luminaires with more energy efficient ones, due to which budget savings on electricity costs are achieved. The contractor takes a part of the savings obtained during the term of the contract as payment for the equipment renewal.

A concession agreement is a long-term cooperation, which involves the reconstruction of the existing lighting system and/or the construction of new lighting lines at the expense of the contractor/investor. As with ESCs, the business receives the savings as well as the right to maintain the city's lighting system during the term of the concession agreement. Moreover, the leasing of dual-use poles for smart city systems and telecommunications companies is an additional source of investment repayment.

There is no one-size-fits-all solution – it is necessary to proceed from the demand and the current state of the city's lighting system. The result will be positive only in this case.

*– Let's give some examples of successful cooperation that has already taken place. What cities would you invite your future partners to visit in order to visually see the results of your work? What does the customer receive after the implementation of the program specified in the contract?*

– It is already possible to evaluate the work done in Volgograd and the Volgograd region, in Elektrostal and Solnechnogorsk. In the near future, we are going to complete our work in Nizhny Novgorod.

If we are talking about concession agreements, then customers receive a quick and complete reconstruction of the lighting system, new lighting lines that they could not afford due to the limited budget. They receive an operating company that knows and guarantees the operation of its equipment for the entire period of the concession agreement. This is what reduces the budget risks from the supply of equipment of inadequate quality, as it may be with an energy service contract. The term of warranty obligations in energy services usually corresponds to the term of such a contract (that is, 5-7

years) or goes beyond the contract for one year. After 7-8 years, the performer gets their money, and the budget gets out of order lamps and the need to change them at their own expense. The concession agreement mechanism helps to protect the customer from such risks.

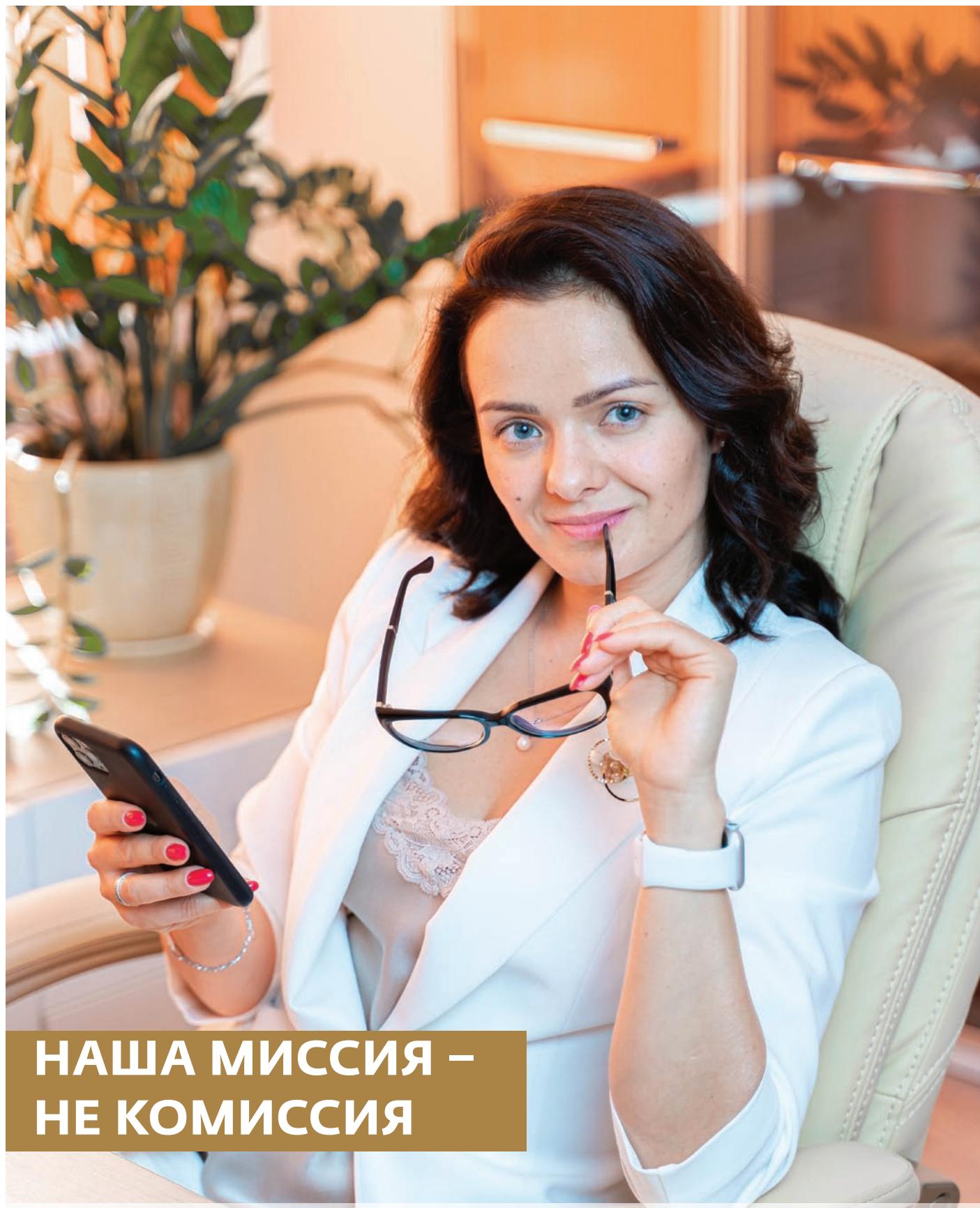
In this format, the customer has only a one-time opportunity to change the city lighting that will illuminate the streets for the next 7-15 years. That is why it is important to involve industry experts in solving such problems.

*Prepared by Alexey Sokolsky*

---

THE MECHANISM OF THE CONCESSION AGREEMENT GIVES THE CUSTOMER A LOT OF ADVANTAGES, REDUCES THE RISKS OF ADDITIONAL COSTS IN THE SUPPLY OF SUB-QUALITY EQUIPMENT, AS IT IS WITH AN ENERGY SERVICE CONTRACT

---



## НАША МИССИЯ – НЕ КОМИССИЯ

ТАТЬЯНА РАЧКОВА, основатель и руководитель компании «ТСН Недвижимость», убеждена, что успех в любом бизнесе зависит от формирования правильной команды. Любую технологию и экономическую модель можно скопировать, но именно люди – главный актив и ценность бизнеса. А от уровня амбиций и энергии лидера зависит, насколько больших результатов достигнет организация. Она поделилась с нами тем, каких успехов она достигла вместе со своей командой.

**– Вы начинали работать в 2011 году, когда рынок недвижимости был уже заполнен. Насколько сложно войти в такую конкурентную среду?**

– К моменту, когда была создана компания ТСН, у меня за плечами был опыт работы в крупном московском агентстве недвижимости. После рождения старшего сына пришлось перестроить график и работать рядом с домом. Я проанализировала рынок недвижимости Ивантеевки – небольшого подмосковного города. Оказалось, что серьёзных игроков на рынке попросту нет. Все местные компании имели штат не более пяти человек, работали кустарным способом и не обеспечивали необходимый уровень сервиса. Я поняла, что ниша свободна. Так и появилась Территориальная Служба Недвижимости – ТСН.

Уже в первый год мы разительно отличались от конкурентов: оборудовали офисы, в которые не стыдно пригласить клиента, транслировали клиентоориентированный подход, старались, чтобы бренд стал узнаваемым в городе, не жалели денег на рекламу и PR.

Я по своей природе перфекционист. И считаю, что если делать что-то, то максимально хорошо! И это оценили. Сарафанное радио сделало своё дело: мы стали получать первые рекомендации и повторные обращения. И уже в 2012 году открыли офис в Пушкино, в 2013-м – в Мытищах. Постепенно стали покорять близлежащие города. Мне повезло с командой единомышленников, многие из которых работают в компании до сих пор.

**– Многие риелторские фирмы не смогли пережить экономические кризисы и ушли с рынка. В чём залог устойчивости?**

– В способности адаптироваться к изменяющимся внешним условиям. Лидер всегда должен иметь под рукой несколько планов ведения бизнеса: оптимистичный, реалистичный и пессимистичный. Последний срабатывает, когда экономику или её отдельную отрасль накрывает кризис. В 2014 году, когда мы впервые столкнулись с мощнейшим экономическим кризисом, в срочном порядке был разработан план действий: мы не только разумно сокращали расходы, но и увеличили инвестирование в бизнес и ввели ёжёсткое финансовое планирование. Это позволило выстоять и даже развивать филиальную сеть.

Когда наступил коронакризис, пришлось очень быстро перестраивать бизнес-процессы под работу в удалённом режиме, вводить новые сервисы и средства коммуникации. Это было возможно в том числе благодаря наличию стратегических запасов.

К слову, в прошлом году у нас произошёл качественный скачок. Мы всегда занимались профессиональной подготовкой агентов. Но именно в 2020 году роль нашего корпоративного университета вышла

на первый план. Был разработан формат онлайн-обучения, чтобы на «удалёнке» сотрудники не тратили впустую время, а продолжали развиваться. Этот формат многим понравился и используется и сейчас. То же самое касается новых сервисов по набору и оценке персонала, онлайн-показов, консультаций и сделок. Все эти услуги теперь навсегда внедрены в работу компании.

Помните «Алису в Стране чудес»? «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» Для бизнеса недостаточно просто быстро бежать, нужно знать направление движения.

**– Например, в сторону развития digital-сервисов...**

– Digital стремительно набирает обороты. Мы сформировали целую команду из разработчиков, программистов, маркетологов, дизайнеров, копирайтеров и SMM-специалистов. Своими силами создаём сайты, настраиваем контекстную и таргетированную рекламу, выгрузки на топовые агрегаторы и площадки. Работаем в CRM-системе, которую создали наши программисты и которая постоянно дорабатывается под наши задачи.

Ведём корпоративные соцсети и аккаунты наших проектов. И не только делаем это сами, но и обучаем наших агентов продвигать свой личный бренд риелтора в интернет-пространстве.

Благодаря этому привлекаем в работу новые жилые комплексы и коттеджные посёлки и успешно реализуем их. Под каждый проект создаётся отдельная проектная группа, которая способна закрыть потребности заказчика под ключ: от создания маркетинговой стратегии до формирования отдела продаж с настройкой всех бизнес-процессов.

**– Сегодня много говорится про «рынок покупателя». Покупатель диктует, покупатель определяет. Что это означает для риелтора на практике?**

– С момента наступления пандемии мы работали на «рынке продавца». Условия льготной ипотеки увеличили спрос на новостройки. Все ликвидные объекты расхватывали, стал продаваться годами никому не нужный неликвид. Собственники оказались в раю! Они завышали цены почти в два раза, а покупатели, прельстившись низкой ипотечной ставкой, хватали всё подряд.

Сейчас рынок понемногу начинает разворачиваться в обратную сторону. Покупатели смотрят, прицениваются, но не спешат покупать. Рынок недвижимости очень инертный: он перестраивается крайне медленно, с временным шагом в 3-4 месяца от других отраслей. Возможно, что скоро он превратится в «рынок покупателя», когда предложение будет превышать спрос, и покупатели снова будут дик-

товать свои условия. Опытный риелтор может успешно работать на любом рынке, просто необходимо применять соответствующие технологии и инструменты.

**– Вы упоминали, что в вашей компании выстраиваются дружеские отношения с клиентами. Насколько это важно для бизнеса?**

– Клиент для нас – это в первую очередь живой человек со своими желаниями, опасениями и заботами. Мы встречаем его, словно это наш старый знакомый, глубоко вникаем в задачу, которую предстоит решить. В каком-то смысле мы добрые волшебники, для которых не существует неисполнимых желаний.

Наша миссия – некомиссия, мы действительно хотим делать людей счастливыми.

Наш бизнес – это бизнес рекомендаций. Они позволяют не зависеть от внешнего рынка и всегда получать новых лояльных клиентов.

**– В настоящий момент офисы компании открыты уже в нескольких городах. Планируете ли вы дальнейшее расширение?**

– У нас 10 офисов в городах Подмосковья и Москве, не считая центра управления продажами. А ещё отделы продаж, которые работают на эксклюзивных проектах в коттеджных посёлках и жилых комплексах.

Из ближайших перспектив – открытие офиса продаж в Сергиевом Посаде, создание собственного агентства по стратегическому маркетингу, которое будет обслуживать сторонние бизнесы. Пробуем себя в качестве девелоперов: самостоятельно строим и продаём загородные дома, развиваем коттеджные посёлки.

**– «ТСН Недвижимость» – победитель многих конкурсов. С учётом того, что вы начинали в 2011 году, как удалось быстро прийти к признанию?**

– Как я говорила, главная наша ценность – люди. У нас работает серьёзная программа мотивации сотрудников. Более того, мы сами выращиваем руководителей: существует программа кадрового резерва. Это позволяет нам расширяться и выходить на новые рынки.

И конечно, важны материально-технические ресурсы, сервисы для работы агентов, обширная база объектов, программы лояльности для клиентов, клуб привилегий «Выгодно с нами!», который позволяет сэкономить до 700 тыс. рублей на ремонте новой недвижимости, партнёрская региональная программа, дающая возможность решать квартирные вопросы наших клиентов по всей России, сотрудничество с банками и застройщиками.

И главное, мы Территориальная Служба Недвижимости. А это значит, что наши риелторы являются экспертами на рынках своих городов и способны качественно решить любой вопрос клиента.



## OUR MISSION IS NOT A COMMISSION

ATYANA RACHKOVA, founder and head of the TSN company, is convinced that success in any business depends on the right team. Any technology and economic model can be copied, but people are the main asset and value of business. The level of ambition and energy of the leader determines the level of results the organization will achieve. The leader of the TSN company shared with us what successes she has achieved together with her team.

**- You started in 2011, when the real estate market was already full. How difficult was it to enter such a competitive environment?**

- By the time TSN was founded, I had experience of working in a major Moscow real estate agency. When my eldest son was born, I had to rearrange my schedule and work close to home. I analyzed the property market in Ivantsevka, a small town near Moscow. It turned out to be that there were no serious players on the market. All the local companies had a staff of no more than 5 employees and did not provide the necessary level of service. I realized that the niche was vacant. This is how the Territorial Service of Real Estate – TSN appeared.

Already in the first year of our company existence, we were strikingly different from our competitors - we equipped comfortable offices, which were ready to welcome clients, provided client-oriented approach, tried to make our brand recognizable in the city, didn't spare money on advertising and PR.

I am a perfectionist by nature. And I believe that if you do something, you should do it as well as possible! And this was much appreciated. Word of mouth did its job - we received the first recommendations and references. And already in 2012 we opened an office in Pushkino, and in 2013 - in Mytishchi. Gradually we began to conquer the nearby towns. I was lucky to have a team of like-minded people, many of whom work for the company today.

**- Many real-estate firms were unable to survive the economic crisis and left the market. What is the key to sustainability?**

- I am convinced, it lies in the ability to adapt to the changing external environment. A leader should always have several business plans at hand - the optimistic, the realistic and the pessimistic. The latter is activated when the economy, or a particular industry, is hit by a crisis. In 2014, when we were first faced with a severe economic crisis, we prepared an urgent plan of action - we not only sensibly cut out expenses, but also increased investment in the business and introduced rigorous financial planning. This enabled us to survive and even develop our own branch network.

At the time of the coronavirus crisis, business processes had to be quickly restructured for remote working, and new services and means of communication had to be introduced. Among other things, this was possible thanks to the availability of strategic reserves.

In fact, we made a quality leap last year. We have always been engaged in the professional training of agents. But in 2020, the role of our Corporate

University came to the forefront. There was developed an online training platform - so that remote employees would not waste their time, but continue to progress. This format was much appreciated and is still in use today. The same is true of the new recruitment and assessment services, online appointments, consultations and deals. All these services are now permanently embedded in the company.

Do you remember Alice in Wonderland? - "It takes all the running you can do, to keep in the same place. If you want to get somewhere else, you must run at least twice as fast". It's not enough to run fast for business, you have to know the direction of travel.

**- For example, towards the digital-services development...**

- Digital is rapidly gaining momentum. We have formed the whole team of developers, programmers, marketers, designers, copywriters, and SMM specialists. We create websites, set up contextual and targeting advertising, and upload it to the top aggregators and platforms. We work in the CRM-system, which was created by our programmers, and which is constantly being updated for our tasks.

We also maintain corporate social networks and accounts of our projects. Not only we do this ourselves, but also train our agents to promote their personal brand of real estate in the online space.

Thanks to this, we attract new residential complexes and cottage communities, and successfully promote them. Each project involves a separate project team, which is able to meet the needs of our clients on a turnkey basis, from creating a marketing strategy to forming a sales department with all the necessary business processes being setup.

**- There is much talk today about the buyer's market. The buyer dictates, the buyer determines. What does this mean for the estate agent in practice?**

- Since the advent of the pandemic, we have been operating in a seller's market. The terms of the preferential mortgages increased demand for new buildings. All lucrative properties were already sold, so that market appeared to be full of poor properties. The owners enjoyed paradise! They jacked up prices by almost a factor of 2, and buyers, seduced by low mortgage rates, took anything they could.

Now the market slowly starts to turn the other way. Buyers watch and assess, but they are reluctant to buy. The real estate market is very sluggish - it changes very slowly, in steps of 3-4 months compared to other industries. It may soon

become a buyer's market, with supply exceeding demand and buyers dictating terms again. An experienced realtor can operate successfully in any market, you just need to apply the right techniques and tools.

**- You mentioned that your company builds friendly relations with its clients. How important is it for the business?**

- The client for us is first of all a living person with his desires, fears and concerns. We meet them as if they were an old acquaintance and go deeply into the task ahead. In a sense, we are "good wizards" for whom no wish is unfulfillable.

Our mission is not a commission; we really want to make people happy.

Our business is a business of recommendations. They make it possible not to depend on the outside market and to always get new, loyal customers.

**- At the moment, the company has already opened offices in several cities. Do you plan to expand further?**

- We have 10 offices in the suburbs and Moscow, and besides the Sales Management Centre. We also have sales departments which work on exclusive projects in cottage settlements and residential complexes.

The near-term prospects include opening a sales office in Sergiev Posad and creating our own strategic marketing agency, which will serve third-party businesses. We try our hand as developers - we build and sell suburban houses and develop cottage communities on our own.

**- TSN Real Estate is the winner of many competitions. Taking into account that you started in 2011, how did you manage to achieve recognition quickly?**

- As I said, our main value is people. We have a serious employee motivation programme. Moreover, we raise our own managers - we have a talent pool programme. This allows us to expand and enter new markets.

And, of course, we have material and technical resources, services for the work of agents, an extensive database of objects, loyalty programmes for customers, Privilege Club "Profitable with us!", which allows savings of up to 700 thousand rubles on new property repairs; a partner regional programme, which enables us to solve our customers' housing problems throughout Russia, and collaboration with banks and property developers.

The main thing is that we are Territorial Real Estate Service. This means that our realtors are experts in their local markets and are able to solve any issues of the client.

## АРТЁМ ЧЕСНОКОВ:

«НЕ ОБЕЩАЙ  
ЧЕЛОВЕКУ ВИД НА  
ОЗЕРО ИЛИ ЛЕС, ЕСЛИ  
ЭТОГО УТЕБЯ НЕТ...»



Как быстро летит время... Казалось бы, не так давно расхожим выражением было «Хороший человек – не профессия». Затем ему на смену пришло «Хороших людей не осталось, кругом одни профессионалы». И вот круг замкнулся: острые тоска по тем, кто действительно знает своё дело, а не посажен туда «на кормление», так остро ощущается во многих сферах нашей жизни, что порой ужасно хочется удалиться куда-нибудь подальше из большого города, в тихий домик вдали от шума машин и шумного пустословия. Но для поиска места, которое будет вам действительно по душе, тоже нужны профессионалы. Знакомьтесь: генеральный директор и эксперт агентства по поиску земельных участков и загородных домов CASACONSULT Артём Чесноков.

Для меня один из главных признаков профессионала – он умеет и не боится говорить правду. Это ведь чувствуется. Когда тебе обещают всё, что ты хочешь, и сразу, причём по маленькой цене и с большими скидками, не напрягается только тот, про кого в старом советском фильме кот Базилио с лисой Алисой пели: «Ему с три короба наврёшь – и делай с ним что хошь...» Артём, кстати, считает, что обманывать – не просто стыдно, но и бессмысленно. Хотя бы потому, что впustую тратится время. Не только время клиента, но и собственное:

– Когда мне звонят и говорят, например, что хотят участок на берегу озера или домик в лесу, я сразу отвечаю: «К сожалению, таких участков нет». И не было. Хотя до озера – чудесного озера! – в том же клубном посёлке Сувантоярви, где мы продаём участки, просто рукой подать. У нас там благороденная береговая территория, есть уже согласование на строительство пирса. И всё-таки зачем я буду обманывать человека, говорить ему: «Приезжайте, посмотрите» – в надежде, что ему вдруг понравится что-то из того, чем мы располагаем? Если у него мечта смотреть на озеро из окна, я его не отговорю. Отговорить его может только практика. Так же как и тех, кто говорит: «Мы хотим жить в лесу». Таким я говорю: «В лесу у нас ничего нет, мы лес не вырубаем, мы его сажаем...»

**– То есть: «Погодите лет 30-40 – и лес обязательно вырастет!»**

– Поймите, если человек действительно приедет и начнёт жить в лесу, он очень быстрочувствует, что жить он там не хочет. Потому что если ты приедешь на природу и начнёшь там жить, то природа тоже придёт к тебе.

**– По-соседски...**

– Да, она придёт не только со всеми своими плюсами в виде чистого воздуха и с красивым окружающим пейзажем. Не только с возможностью поднять голову и полюбоваться голубым небом и солнцем, пробивающимся сквозь верхушки сосен... Она придёт к тебе и в виде иголок на крыше. Она придёт к тебе и в виде клещей, мошек, комаров и, не дай бог, животных покрупнее... Она придёт к тебе – и ты с этим ничего не сделаешь. И винить в этом природу тоже не будет смысла. Ты сам туда приехал. То же самое и когда мы говорим о том, чтобы жить на урезе воды, чтобы буквально в 20 метрах было если не море, то озеро. Простите, но мы не на Майами! Если мы на Суходольском озере или на Финском заливе собираемся жить в таком доме, то должны понимать, что осенью, зимой и весной там будет холодно. И что там будет очень сильный ветер...

Впрочем, отговаривать бесполезно, потому что я представляю посёлок Су-

вантоярви и если буду какому-то человеку всё это объяснять, то он, скорее всего, подумает, что я «разрушаю его мечты» исключительно для того, чтобы «впарить» то, что сам продаю. А я не хочу. Я хочу, чтобы он до этого дошёл своим умом...

**– А чем, помимо озера, хороши Сувантоярви? Что он собой представляет? Представим, что я уже накопил, а «подкармливать волков» мне совсем не нравится...**

– Это место, которое выбирают в качестве «второго дома». Всё-таки от Санкт-Петербурга ехать минут сорок. Здесь можно отдыхать, наслаждаться природой, купанием, лесом, грибами-ягодами, а можно вести активный образ жизни: это пробежки, велосипед, теннис, бадминтон, волейбол, баскетбол, плавание, горные лыжи и сноуборд зимой, а летом, помимо уже перечисленного, ещё и гонки «Формулы-1», которые будут проходить недалеко от нас.

**– Да, уж, отняли вы у Сочи...**

– Да, отняли, но к этому всё и шло.

**– Ничего, как говорится, личного... Кстати, окружающая среда состоит не только из водной глади, верхушек сосен и замерзающих хотя бы на зиму комаров. Сейчас, куда ни глянь, везде экосистемы. Создаётся впечатление, что просто стало модным это слово. А что вкладываете в него вы? В частности, в отношении Сувантоярви?**

– Что касается социума, я всегда говорю о том, что если мы не будем формировать общество, то оно будет формировать нас. Никто, кроме нас, не создаст нам лучших условий для проживания. Окружающую среду мы должны создавать сами. Если что-то не нравится в поведении соседа – подошёл, поговорил, объяснил, тебя услышали, поняли, нашли какое-то общее правильное решение. Мы должны общаться, должны учиться разговаривать с другими людьми. Это самое важное. Если мы этого не умеем, то тогда нам действительно нужно покупать дом в лесу...

**– Такой вопрос: все продажи проходят именно через вас, именно вы общаетесь с будущими клиентами. Представьте, вы видите, что какой-то из потенциальных жителей Сувантоярви, человек, который хочет купить у вас участок, по своим качествам... явно вашему чудесному местечку не подходит, что он будет вам «портить экологию», что он хуже того дикого зверя, что приходит вместе с природой в дом к живущему в лесу. Вы каким-то образом откажете ему? Или это проблема тех, кто будет с ним жить?..**

– А с такими людьми и не получается договариваться... Они отходят уже на первом этапе.

**– Тогда о том, что у вас получается хорошо, и о работе менеджмента в сфере недвижимости в целом. Что для этой профессии сейчас важно?**

– Для меня всегда была и остаётся важной клиентоориентированность. Это, может быть, звучит громко, может быть, модно, но это на самом деле так. У нас, к сожалению, многие менеджеры до сих пор судят людей по одёжке, по разговору, по каким-то ещё непонятным критериям. На мой взгляд, это всё вообще нужно отсекать изначально. То есть в первую очередь нужно думать о том, что перед тобой человек, у которого есть интерес к продукту, похожему на тот, что есть у тебя. Ты же не знаешь, интересен ему именно твой продукт или нет. Он просто обратился, он ищет что-то похожее. И ему надо помочь! Ведь люди зачастую абсолютно уверены в том, что если сегодня они вдруг захотели дом или земельный участок, то завтра они просто откроют объявления агентств недвижимости или зайдут на «Авито» и всё себе найдут... Не будет такого. Даже я со своим опытом могу по запросу найти хороший участок не ранее чем за два месяца. Потому что мне надо объехать как минимум 50 объектов. И везде есть свои подводные камни, начиная с правовой, юридической стороны и заканчивая фактическим качеством земли на участке. Это не очень простая история. А что касается домовладений, так там история очень страшная, потому что с текущим спросом дорого продают даже то, что вообще не стоит продавать! Некачественных домов, построек очень много. В погоне за прибылью некоторые нехорошие строители «пекут» эти дома как блины, а в спешке никакого качественного продукта не получается никогда.

**– Наверное, последний вопрос: представьте себе, что вы не продаёте участки, а хотите купить. На какие три фактора вы в первую очередь обратите внимание?**

– Ох, переориентироваться на клиента мне теперь тяжело... Но попробую. Про местоположение не говорю: если уж я кому-то звонил, значит, уже понимаю, где это и что там есть. Тогда... Первое – это статус земли и права собственности. Второе: какая управляющая компания и «коммуналка». И третье: какие на участке есть коммуникации. Вот это, наверное, и есть самое важное. На этом будет строиться всё остальное.

**– Спасибо! Как только договорюсь о повышении зарплаты, сразу же поеду договариваться с вами...**

Алексей Сокольский



## ARTEM CHESNOKOV:

"DON'T PROMISE  
PEOPLE VIEWS OF  
A LAKE OR A  
FOREST IF YOU  
DON'T HAVE  
THEM..."

Time flies fast... Seemingly not so long ago, the popular expression was "A good man is not a profession". Then it was replaced by "There are no good people, just professionals around". Thus, we came to the point: there is an urgent longing for those who are truly good at what they do, not just income-generating. It feels so acute in many areas of our life, that at times people want to move far away from the big city to a quiet house, away from the noise of traffic and idle babbles. You need a professional as well to find a place that is truly appealing to you. Meet Artem Chesnokov, CEO and Expert of CASACONSULT, an agency that searches land plots and country houses according to request.

One of the main signs of a professional is that they are able and not afraid to tell the truth. You can feel it. When they promise you everything you want all at once, at a small price and with big discounts, the only person unafraid is the one who is sung about by the cat Basilio and the fox Alice in an old Soviet movie: "You can give them a pack of lies and do whatever you want..." By the way, Mr. Chesnokov believes that deception is not only shameful, but also senseless. At least because time is wasted. Not just the client's time, but his own:

- When people call me and say, for example, that they want a land plot on the lake shore or a cottage in the woods, I immediately reply: "Unfortunately, there are no such plots. And there weren't." Though, there are houses with a little distance to the lake - a marvelous lake located in the Club Village Suvantojärvi, where we sell the plots. We have a landscaped shore area there, and there is already an agreement for building a pier. Still, why would I delude someone by saying, "Come and see!" in the hope that they might like something we have at our disposal? If their dream is to look at the lake from their window, I won't talk them out of it. Only practice can dissuade them. Just like those who say, "We want to live in the forest." I say to such people: "We do not have anything in the forest, we do not cut it down, we plant it..."

- Which means: "Wait about 30-40 years, and the forest will definitely grow!"

- Understand, if a person really comes and starts to live in the forest, s/he feels very quickly that s/he doesn't want to live there. Because if you come to nature and start living there, Nature will come to you too.

- As a neighbour...

- Yes, it will come not only with all its beauties such as clean air and beautiful scenery, not only with the opportunity to look up and admire the blue sky and the sun streaming through the pine-tops... It will also come to you in the form of needles on the roof. It will come to you in the form of ticks, gnats, mosquitoes and, God forbid, bigger animals... It will come to you, and there's nothing you can do about it. And there's no point to blame nature either. You got there on your own. It's the same when we talk about living on the water's edge, in literally 20 meters distance to the sea or a lake. Excuse me, but we are not in Miami. If we are going to live in a house like this on Lake Suchodol or the Gulf of Finland, we have to understand that it will be cold

in autumn, winter and spring. And that there will be a very strong wind...

However, I don't try to talk them out of it, because I represent Suvantojärvi and if I will explain all that to someone, they will probably think that I crush their dreams just to "sell" something I can offer. I don't want to. I want them to understand that on their own.

*- What's good about Suvantojärvi apart from the lake? What is it like? Let's imagine that I have already saved up for a house, and I don't really want to "feed the wolves" at all...*

- This is a place one chooses as a "second home". After all, it's a forty-minute drive from St. Petersburg. Here you can have a rest, enjoy the nature, the bathing, the forest, the mushrooms and berries, and you can also be active: jogging, cycling, tennis, badminton, volleyball, basketball, swimming, mountain skiing and snowboarding in the winter, and in summer, in addition to the above mentioned activities, there will be Formula 1 race in the neighborhood.

- Yeah, you have robbed Sochi of visitors...

- Yes, but that's exactly the way it was going to be.

*- Nothing personal, as they say... By the way, environment consists not only of water surface, pine-tops and absent at least in winter mosquitoes. Everywhere you look nowadays there are ecosystems. It seems that the word has simply become fashionable. What do you mean by it? Particularly in relation to Suvantojärvi?*

- As for society, I always say that if we don't shape society, it will shape us. No one will create a better living environment for us except ourselves. We have to create the environment on our own. If you don't like the behaviour of your neighbours, you can come up, talk to them, explain, they will hear you, understand, and figure out the right solution. We have to communicate; we have to learn to talk to other people. This is the most important thing. If we do not know how to do this, then we really need to buy a house in the forest...

*- Then the question is: all sales go through you; you are the one who communicates with future clients. Imagine, for example, that one of the potential residents of Suvantojärvi, a person who wants to buy a plot from you, is obviously not suitable for your lovely place, that he will "spoil your ecology" and is worse than that wild animal that comes along with nature to the house of a forest dweller. Will you somehow refuse him? Or will it be the problem of those who will live with him?*

- Such people aren't the kind of people you can negotiate with... They leave at an early stage.

*- Let's talk then about what you are good at, and in general, about the work of management in the field of real estate in general. What is important for this occupation at the moment?*

- For me, customer focus has always been and still is important. This may sound loud, it may be fashionable, but it really is. In our country, unfortunately, many managers still judge people by their clothes, their speech and by some other unclear criteria. In my opinion, all this should be eliminated from the very beginning. In other words, the first thing to think about is that the person in front of you is someone who has an interest in a product that is similar to the one you have. You don't know whether they are interested in your product or not. They are just curious; they are looking for something similar. You should help them! People are often absolutely sure that if today they suddenly want a house or a plot of land, tomorrow they will open an ad for a real estate agency or go to Avito and find everything they need. It is not like that. Even I, with my experience, can, on request, find a good piece of land in two months at the earliest. Because I have to visit at least 50 sites. And there are pitfalls everywhere, starting with the legal aspects and ending with the actual quality of the land on the plot. It's not a very simple story. And as for the houses, the story is very scary, because the current demand is so high that even those properties are sold which should not be sold at all! There are a lot of low-quality houses and buildings. In the pursuit of profit, some poor builders "bake" these houses like pancakes, and no quality product is ever produced in a rush.

*- Then perhaps a final question: imagine that you don't sell plots, but want to buy one. What three factors would you look at first?*

- Oh, it's hard for me to refocus... But I'll try. I don't talk about location - if I call someone, I already know where it is and what's there. Then... The first is the status of the land and the ownership. The second: the management company and the utility services. And the third is what kind of utilities are there on the property. That's probably the most important thing. All the rest will be based on it.

*- Thank you! As soon as I agree on a raise, I'll come straight to you.*

Alexey Sokolsky

# СИМВОЛЫ ВАШЕЙ УНИКАЛЬНОСТИ

ОБРАЗЫ И СИМВОЛЫ, КОТОРЫЕ СОЗДАЕТ КОМПАНИЯ «СИЛАМ»,  
ЗАВОРАЖИВАЮТ, ВДОХНОВЛЯЮТ НА ДОСТИЖЕНИЯ И ОБЪЕДИНЯЮТ  
БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ



АЛЕКСАНДР СИНЕНКО, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СИЛАМ»

**К**аждый человек рождён любить, быть любимым и счастливым, раскрыть свой потенциал на благо себе и людям. Каждый из нас хотел бы быть частью чего-то, что остаётся вместе с нами на долгие годы. Именно поэтому мы любим, создаём семьи, союзы. Мы стремимся укрепить их не только в настоящем, но и в будущем, с уважением оглядываясь на прошлое. Эта философия стала сутью одного уникального бизнеса. Рассказывает Александр Синенко, исполнительный директор компании «СилаМ».

**– Александр, что вдохновило компанию «СилаM» на такой бизнес?**

– Что бы ни происходило вокруг, для любого человека неизменным и самым важным остаются незыблемые ценности: семья, любовь, отношения, признание. Осознав эту простую и естественную потребность, компания «СилаM» вышла на рынок с уникальным предложением: разработкой символов, раскрывающих уникальность семьи и личности. Работа компании направлена на развитие и воспитание лучших качеств человека и укрепление института семьи – мира, в котором рождаются и формируются люди, составляющие общество в целом. Мы взяли за основу красивейшую историю

идентификации человека через его имя и фамилию. Наши символы являютсяносителями отличительных характеристик, наполненных характером, ценностями, родом занятий человека.

**– Могли бы вы приоткрыть секрет создания символов?**

– Появление нового символа – это сложнейший творческий процесс. Самое загадочное и интересное – создание концепции. Как соединить воедино неповторимый коктейль качеств, собранных в уникальных пропорциях, свойственных только вам или вашей семье? И как отразить концепцию вашей жизни в единой, читаемой, уникальной и в то же время

узнаваемой форме? На самом деле это интересная, творческая и ювелирная работа. Над ней трудится команда профессионалов, где каждый на своём месте и обеспечивает наилучший результат. И по нашей авторской технологии произведение собирается в единый, целостный образ, отражающий самое дорогое – уникальную историю вашей семьи.

А представляете, когда в вашей семье праздник и вы дарите символ в подарок?

**– Часто ли к вам обращаются за подарком? Вероятно, такой сюрприз редкий и необычный?**

– Фамильный символ – самый эмоциональный, яркий, главный подарок



СВАДЕБНАЯ МОНОГРАММА – НАЧАЛО ИСТОРИИ НОВОЙ СЕМЬИ



ФАМИЛЬНЫЙ СИМВОЛ – МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ



любого торжества! Особенно, когда это подарок любящей женщины для своего мужчины. Почему создание Символа семьи приносит столько эмоций? Всё просто! Это настоящее признание супругу, что он состоялся как муж, как отец, как лидер, как настоящий мужчина! Это единственный подарок, который будет актуален всю жизнь, на основе его дизайна впоследствии создаются ювелирные украшения, фамильный фарфор, наручные часы в единственном экземпляре. Такой подарок касается сердец ваших дорогих и любимых людей. Именно это вызывает слёзы счастья у состоявшихся и

сильных мужчин на праздниках и рождаёт такую волну тёплых, нежных чувств и ярких эмоций.

*– А если говорить о символе как о необычной детали интерьера?*

– Представьте себе, что в каждом доме появляется особенная, уникальная и неповторимая картина, которая создана с помощью самых современных галерейных технологий. Такая картина становится украшением и своего рода местом силы. Возвращаясь домой, человек черпает из неё энергию и вдохновение, напоминает себе о том, кто он и ради чего

живёт. Символы создаются не только интересными с точки зрения дизайна, в них заложена глубинная мотивирующая основа. При разработке символа используется техника рукотворной графики, особая техника изобразительного искусства, которой владеют немногие. Мы следим за тенденциями и постоянно находимся на пике самых востребованных и интересных технологий.

То, что мы создаём, завораживает и отвлекает людей от обыденности.

Подготовила Эльвина Апреева

# SYMBOLS OF YOUR UNIQUENESS

THE IMAGES AND SYMBOLS CREATED BY SILAM FASCINATE,  
INSPIRE DEEDS AND UNITE PEOPLE

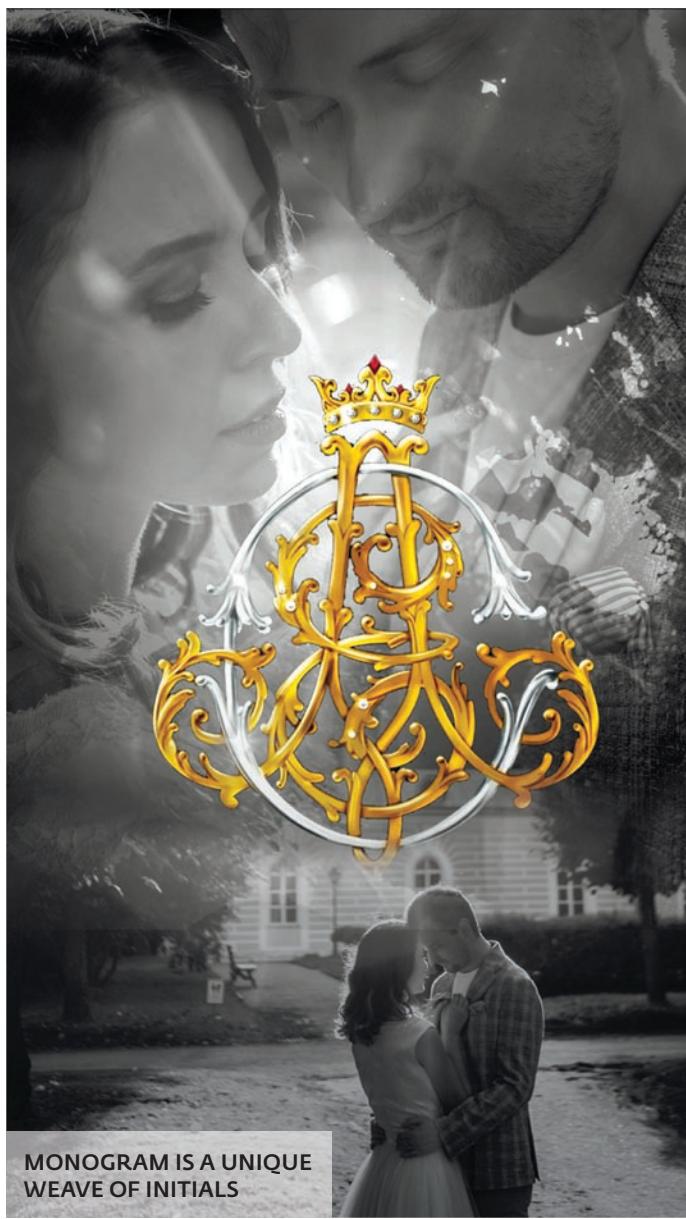


ALEXANDER SINENKO,  
EXECUTIVE DIRECTOR  
AT SILAM

Each person is born to love, be loved and happy, revealing their potential for the benefit of themselves and people. Each of us would like to be a part of something that stays with us for years to come. That is why we love, create families, unions. We strive to strengthen them not only in the present, but also in the future, looking back at the past with respect. This philosophy has become the essence of one unique business. Read about it in this interview with Alexander Sinenko, Executive Director at SilaM.



[WWW.INSTAGRAM.COM/  
GERB\\_MONOGRAMMA/](https://www.instagram.com/gerb_monogramma/)



**MONOGRAM IS A UNIQUE  
WEAVE OF INITIALS**



**FAMILY COAT OF ARMS IS THE BASIS  
OF YOUR FAMILY'S VALUES**

**- Mr. Sinenko, what inspired SilaM to do such a business?**

- Whatever happens around, for any person permanent values remain unchanged and the most important: family, love, relationships, recognition. Realizing this simple and natural need, the company SilaM entered the market with a unique proposal – the development of symbols that reveal the uniqueness of the family and personality. The work of the company aimed at developing and fostering the best qualities of a person and strengthening the institution of the family – a world in which people are born and formed, families make up society as a whole. We took the most beautiful history of a person's identification through their name and surname. Our symbols are the bearers of distinctive characteristics, filled with character, values, occupation of a person.

**- Could you reveal the secret of creating symbols?**

- The development of a new symbol is a very complex creative process. The most mysterious and interesting thing is the creation of the concept. How to combine a unique cocktail of qualities, collected in unique proportions, peculiar only to you or your family. In addition, how to reflect the concept of your life in a unified, readable, unique and at the same time recognizable form. In fact, this is an interesting, creative and jewelry work. A team of professionals is working on it, where everyone, in their place, provides the best result. Moreover, according to



**JEWELRY IS YOUR UNIQUE  
FAMILY HEIRLOOM**



our author's technology, the work is assembled into a single, holistic image that reflects the most precious thing - the unique history of your family.

Can you imagine when there is a celebration in your family and you give such a symbol as a gift?

**- Do people often turn to you for such gift?  
Perhaps such a surprise is rare and unusual.**

- The family symbol is the most emotional, vivid, the main gift of any celebration! Especially when it is a gift from a loving woman for her man. Why is the creation of the Symbol of the Family so emotional? It is that simple! This is a real confession to a spouse that he is a

husband, a father, a leader, a real man! This is the only gift that will be relevant all life, in the future unique jewelry, family porcelain, wristwatches are created based on its design. Such a gift touches hearts of your dear and beloved people. This is what causes tears of happiness in successful and strong men on holidays and gives rise to such a wave of warm, tender feelings and vivid emotions.

**- And if we talk about the symbol as an unusual interior detail?**

- Imagine that a special, unique painting appears in every home, which was created using the most modern gallery technologies. Such a picture

becomes a decoration and a kind of place of power. Returning home, a person draws energy and inspiration from it, reminds himself of who he is and what he lives for. Symbols are created not only to be interesting from a design point of view; they have a deep motivating foundation. In the development of the symbol, the technique of hand-made graphics is used, a special technique of fine art that few people know. We follow trends and are constantly at the peak of the most popular and interesting technologies.

Our creations fascinate and distract people from everyday life.

**Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:**  
**83 администрации губернаторов РФ;**  
**88 региональных торгово-промышленных палат;** **36 корпораций развития регионов;** **Торгово-промышленная палата Российской Федерации;**  
**Правительства регионов;**

**Деловые советы:**

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

**Зарубежные ТПП:**

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итalo-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

**Федеральные ведомства:**

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

# АМИРА

since 1991

ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО.  
МОНТАЖ. СЕРВИС



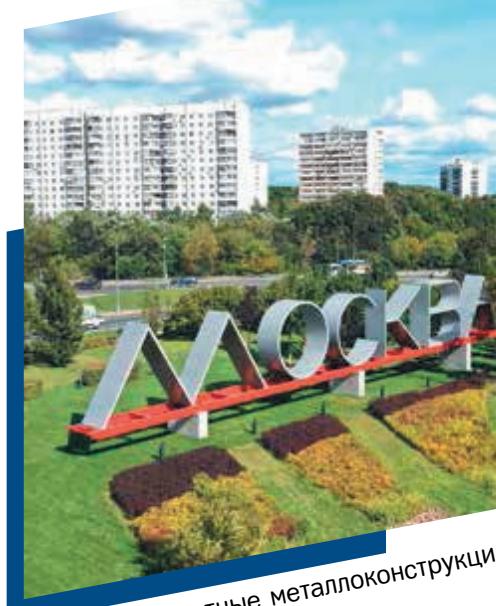
## СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ



Высокомачтовые флагштоки



Актуальный дизайн



Нестандартные металлоконструкции

АО «АМИРА»  
198095, Санкт-Петербург, ул. Калинина, д. 22  
+7 (812) 441-25-00 amira@amira.ru  
[www.amira.ru](http://www.amira.ru) | [www.amira-industry.com](http://www.amira-industry.com)



14+

# BUYBRAND

FRANCHISE MARKET | 2022

## Международная выставка франшиз

БИЗНЕС  
НА ВЕКА!

22-24 марта 2022  
Москва «Экспоцентр»



[buybrandexpo.com](http://buybrandexpo.com)