

# БИЗНЕС Диалог

№ 24 / май 2017

м е д и а

**Новоселье  
без обмана.**

Мнение  
девелоперов  
и юристов.

**Величие  
истории.**

Программа  
«Усадьбы  
Подмосковья»  
в действии.

Слагаемые  
комфорта от

**ГК «Садовое  
кольцо».**

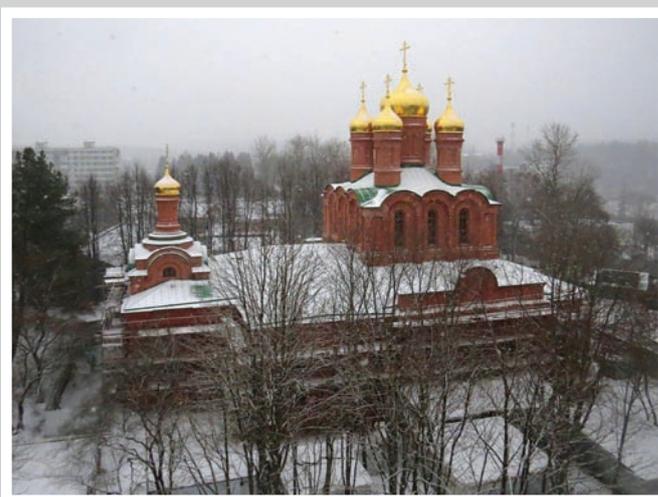
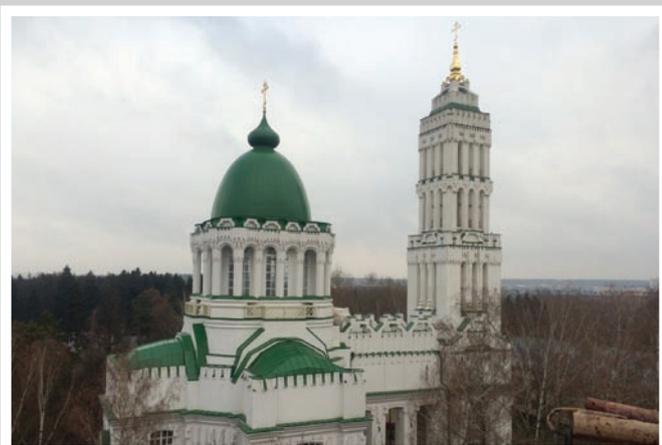
**Как  
рождаются  
дома.**

Интервью  
с архитектором  
Максимом Атаянцем.

Бизнес  
как способ  
познания  
мира

**Дмитрий  
Сафронов:**

«Нерешаемых задач нет!»



127566, Москва, Высоковольтный проезд, дом 1, стр. 40.  
141260, Московская область, Пушкинский район,  
поселок Правдинский, ул. Ленина, д.15/1.

Отдел по работе с клиентами:

**+7 (496) 531-50-82**

[info@akproekt.ru](mailto:info@akproekt.ru)



## Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электровзаводская, д.20, стр. 3

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: dialog\_media@list.ru

Подписано в печать 17.05.2017 г., тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: www.cbc.ca, lexandbusiness.ru, i.huffpost.com, en.tepbel.ru, www.necturajuice.com, www.evidero.de

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

**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате Московской области,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА смотрите по адресу:

<http://dialog-biznes.ru/услуги>

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

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

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

Реклама: 8 (916) 954 78 87; [irina\\_dlugach@mail.ru](mailto:irina_dlugach@mail.ru)



Мария Суворовская,  
главный редактор

*Начиная с первобытных времен, когда человек только начинал осознавать свое место в окружающей его действительности, он пытался отгородиться от нее сначала стенами пещеры, потом – примитивными жилищами, позднее – мощными грандиозными сооружениями, построенными так крепко, что и сегодня, по прошествии нескольких тысяч лет, мы имеем уникальную возможность любоваться ими, спрашивая у себя: как им, людям древности, удалось возвести монументальные сооружения, не имея под рукой ни техники, ни материалов?*

*Сегодня, по прошествии многих тысячелетий, строительная отрасль представлена новейшими разработками, техническими новинками, уникальными архитектурными решениями и инновационными проектами. Формируются новейшие стандарты качества освоения среды, делающие ее комфортной, доступной. И никакой кризис в этом не помеха. Как говорят строители, «кризис – время очищения».*

*В очередном выпуске нашего журнала мы расскажем вам о наиболее значимых и интересных проектах, претворяемых в жизнь строительными компаниями Подмосковья. Инновационные решения и творческий подход к любому начинанию – отличительная черта подмосковных девелоперов.*

*Строим – значит, движемся вперед! Приятного чтения...*

## От первого лица

4

Стройка решает проблемы. Интервью с министром строительного комплекса МО Сергеем Пахомовым.

## Ставка на перспективу

10

«Инфраструктура – не последнее дело», – считают в компании «ИнжСтройИнвест».

14

Опыт. Ответственность. Открытость. GRAVION GROUP.

18

«Кризис – это очищение». Интервью с президентом ФСК «Лидер» Владимиром Ворониным.

## Правовое поле

20

Новоселье без обмана. Комментарии юриста.



### Крупным планом

22 Слагаемые комфорта от ГК «Садовое кольцо».

24 Синергия градостроителей. ГК «МИЦ».

### Бизнес как искусство

26 Здания – личности от URBAN GROUP.

### Такое мнение

28 Притяжение земли. Компания СИТ.

### Курсом реформ

30 Гарант надежности. Ассоциация застройщиков.

### Когда идея – главное

32 Строительный бум в ОЭЗ «Дубна».

35 Энергоэффективность от «Металер».

### От первого лица

38 Концепция налогового контроля меняется.

### Усадьбы Подмосковья

42 Величие истории. «АК-Проект».

### Есть решение!

46 Дорогу осилит... концессия.

### Деловая женщина

48 Как достичь совершенства? Светлана Кирилловых.



# СЕРГЕЙ ПАХОМОВ:

*«Любая стройка должна решать проблемы, а не создавать новые»*

**М**осковская область – один из лидеров на российском строительном рынке по строительству и вводу в эксплуатацию новых объектов и жилья. Объяснить это довольно просто. Подмосковье – динамично развивающийся регион, который привлекает и инвесторов, и потенциальных клиентов. О том, чем сегодня живет строительная отрасль Подмосковья, нам рассказывает министр строительного комплекса Московской области Сергей Пахомов.

## **В ПРИОРИТЕТЕ – КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД**

– Сергей Александрович, в чем особенности градостроительной политики Московской области?

– За последние годы в Московской области был заложен фундамент новой градостроительной политики, во главе угла которой – выполнение обязательств перед жителями Подмосковья.

Мы ввели нормативы градостроительного проектирования, ушли от точечной застройки, строим только комплексно, развиваем территории.

Рассматривая любую застройку, мы создаём комплексно всю инфраструктуру, включая рабочие места. Этот принцип был заложен губернатором Андреем Юрьевичем Воробьёвым в 2013 году. На протяжении всего этого времени мы следуем ему,

и, рассматривая каждую новую застройку на Градостроительном Совете, мы вместе с инвесторами, вместе с муниципальным образованием балансируем её под этот принцип. Сбалансированное развитие нацелено на создание комфортной городской среды с развитыми общественными пространствами, социальной, коммерческой и транспортной инфраструктурой в пределах одного жилого комплекса. Для того, чтобы тот человек, который купил квартиру, не испытывал трудностей ни с социальными объектами, ни с рабочими местами, чтобы всё было в шаговой доступности. Это основополагающий принцип, и на основе него мы рассматриваем все новые застройки.

*– Темпы роста строительства жилья в Московской области довольно впечатляющие. Однако из-за таких стремительных застроек происходят некоторые коллапсы: люди не могут припарковать машину возле дома, им довольно затруднительно выехать утром на работу – огромные пробки на выезде из микрорайона, детям приходится добираться до школы почти час и множество других проблем. Как с этим бороться?*

– Действительно, проблем возникает немало. Наш посыл заключается в том, что любая стройка должна не создавать новую проблему, она должна решать уже существующие. Каждая стройка, в первую очередь, должна решать социальные задачи. Когда мы согласовываем какой-то проект

должны быть социальные объекты, места приложения труда: многофункциональные центры, офисы, какое-то производство. Это наш принцип, и здесь мы не уступаем. Не просто это все вживлялось в организм Московской области. Но могу сказать, что сегодня подавляющее большинство за-

## МЫ ВВЕЛИ НОРМАТИВЫ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ, УШЛИ ОТ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ, СТРОИМ ТОЛЬКО КОМПЛЕКСНО, РАЗВИВАЕМ ТЕРРИТОРИИ.

планировки, то смотрим на те дефициты, которые ранее возникли на этой территории. По школам, по садам, поликлиникам, парковкам... То есть новая стройка должна не только сама себя обеспечивать, но и решать проблемы тех или иных дефицитов, ранее сложившихся в конкретном муниципальном образовании. У нас нет стройки, где было бы одно жилье. Обязательно

стройщиков понимают, чего мы от них хотим. Многие, приходя к нам со своими новыми проектами, уже приносят и готовые решения, как справиться с той или иной проблемой в данном районе, обозначают свое участие в этом решении.

Наша главная задача – обеспечить граждан возможностью комфортного проживания, достойной работы и качественного



досуга. То есть то, что входит в так называемый «градостроительный треугольник» «Дом – Работа – Отдых» – работать, жить и отдыхать в одном месте.

**СПРОСУ СДЕЛАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

– Какие существуют перспективные направления развития строительной отрасли в Подмосковье?

– На сегодняшний день в Подмосковье сформирован тренд на изменение городской среды в пользу создания «микрорайонов», имеющих всю необходимую социальную, деловую и рекреационную инфраструктуру, а также единый архитектурный стиль.

Люди сегодня довольно активно выбирают квартиры в мало- и среднеэтажных домах. На рынке Московской области появился новый продукт, которого 5 лет назад не было. Появился очень серьезный среднеэтажный сегмент. Люди предпочитают более комфортную застройку. И мы, видя этот спрос, будем и дальше делать Подмосковье красивым и комфортным для жизни.

– Работа Минстроя с инвесторами. На каких принципах она строится? И насколько привлекает инвесторов отрасль строительства, что им более интересно?

*Наша главная задача – обеспечить граждан возможностью комфортного проживания, достойной работы и качественного досуга. То есть то, что входит в так называемый «градостроительный треугольник» «Дом – Работа – Отдых» – работать, жить и отдыхать в одном месте.*

– Желающие строить на территории Московской области есть. Но в основном это касается жилищного строительства. Мы долгое время являемся лидерами в России по вводу жилья. Ежегодно мы вводим порядка 9 млн кв. метров жилой недвижимости. Но приоритеты наши простые: создание комфортной среды проживания. Задача – сократить маятниковую миграцию, чтобы люди не ездили в соседние регионы, а работали преимущественно там, где живут. В области сделан акцент на строительстве заводов, предприятий, офисов и других объектов, которые являются местами приложения труда. Губернатор Андрей Юрьевич Воробьев поставил задачу включить «зеленый свет» для тех инвесторов, которые реализуют такие проекты. Так, в этом году при правительстве Московской области начал свою работу Центр содействия строительству. Это первый в России проектный офис по сопровождению проектов коммерческого, общественного, административного, промышленного, сельскохозяйственного назначения. На одной площадке собраны более 100 сотрудников из 11 органов исполнительной власти и 10 организаций, участвующих в процессе реализации инвестиционных проектов нежилого назначения. Приоритетные бизнес-проекты



сопровождаются «в ручном режиме» на всех стадиях реализации посредством закрепления за каждым из них персонального менеджера. Персональный менеджер не только сопровождает проект при получении согласований, в том числе в федеральных организациях, но и помогает застройщику оперативно решать проблемы. Основной целью Центра является создание максимально комфортных условий для бизнеса в Московской области. Главная задача – в результате проводимой реформы устранить административные барьеры при получении застройщиками необходимых согласований для реализации инвестиционных проектов и вследствие этого ускорить реализацию проектов. Межведомственное взаимодействие, организованное на базе проектного офиса, позволяет упростить процедуры получения согласований, необходимых для выхода на строительную площадку.

И сегодня одним из самых ярких результатов нашей работы стало то, что рынок коммерческой недвижимости Московской области демонстрирует прирост объемов. На сегодняшний день в стройке находятся более 15,5 млн кв. м коммерческой недвижимости. Увеличилось не только число реализуемых проектов, но



– *Какие жилищные программы реализуются на территории Московской области?*

– В рамках государственной программы Московской области «Жилище» Минстрой МО реализует семь жилищных подпрограмм, которые финансируются как за счет федерального бюджета, так и за счет консолидированного бюджета Московской области.

Например, подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей» реализуется с 2007 года. За все время реализации подпрограммы с помощью социальных вы-

тей». Не менее 100 подмосковных семей, имеющих семь и более детей, в период с 2017 по 2021 год получают субсидии на приобретение современного и комфортного жилья и тем самым улучшают свои жилищные условия.

Особое внимание я бы хотел обратить на реализацию второго этапа подпрограммы «Социальная ипотека». Эта программа – уникальный продукт, который имеется только в Московской области. «Социальная ипотека», реализуемая в Подмосковье по инициативе губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьева, нацелена на привлечение и закрепление высококлассных, инновационно ориентированных профессиональных кадров, что, в свою очередь, позволит повысить доступность здравоохранения, качественного образования и эффективность высокотехнологичных отраслей экономики.

«Социальная ипотека» стартовала в 2016 году. Ее реализация продолжится до 2027 года, а объем финансирования за счет регионального бюджета составит почти 4,5 млрд рублей.

За этот период планируется обеспечить жильем 1 221 человека, из них: 809 врачей, 112 учителей и 300 молодых ученых и специалистов, молодых уникальных специалистов. С начала действия программы уже более 280 специалистов приобрели жилье.

Суть ее заключается в следующем: Московская область за счет бюджетных средств оплачивает все тело кредита, а участник подпрограммы – только проценты по ипотечному кредиту. По результатам отбора нашими стратегическими партнерами по реализации этой программы стали АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», АО «Газпромбанк», а также банк «Возрождение», которые, в свою очередь, предлагают участникам программы процент по кредиту значительно ниже существующих ставок на рынке. Как вы можете видеть, привилегии для участников программы ощутимые.



и реализованных. Это подтверждают и цифры. За 2016 год в регионе было введено порядка 3,9 млн кв. м объектов коммерческого назначения.

Это говорит о том, что Московская область наращивает инвестиционную привлекательность для бизнес-сообщества. И этот факт не может не радовать, так как это, прежде всего, новые рабочие места для населения и налоговые отчисления в регион.

плат улучшили жилищные условия 2 682 молодые семьи. В период с 2017 по 2020 годы социальные выплаты на улучшение жилищных условий планируется предоставить не менее 1500 молодым семьям Подмосковья. Для этого в течение 4 лет планируется предусмотреть в бюджетах трех уровней более 2,5 млрд рублей.

Еще одна уникальная областная подпрограмма – это «Улучшение жилищных условий семей, имеющих 7 и более де-



## В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ «ЖИЛИЩЕ» МИНСТРОЙ МО РЕАЛИЗУЕТ СЕМЬ ЖИЛИЩНЫХ ПОДПРОГРАММ, КОТОРЫЕ ФИНАНСИРУЮТСЯ КАК ЗА СЧЕТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, ТАК И ЗА СЧЕТ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

*– Подмосковье стало первым регионом, утвердившим новую программу расселения аварийного жилья. Как решаются эти вопросы?*

– Московская область подтверждает статус национального лидера по объемам и темпам расселения аварийного жилья. Досрочно завершена адресная программа Московской области «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на 2013-2015 годы», признанного таковым до 1 января 2012 года. По итогам данной программы, переселено более 14 тысяч человек из бараков. В прошлом году в регионе стартовала реализация новой масштабной программы, которая предусматривает расселение жилых помещений, признанных аварийными до 1 января 2015 года, рассчитана программа на 2016-2019 годы. В этот период планируется переселить свыше 16 тысяч граждан. Объем финансирования составит 11,4 миллиардов рублей, из которых 8,8 миллиардов будут выделены из регионального бюджета.

*– Обманутые дольщики – проблема всех на слуху и требует немедленного разрешения. Насколько она актуальна для Подмосковья и как решается?*

– Решение проблем обманутых дольщиков – одно из приоритетных направлений деятельности правительства Московской области. Важнейшая задача – найти решение по каждому объекту и отстоять права пострадавших участников долевого строительства. В Московской области в

этом направлении мы ведем активную работу. В 2012 году в регионе насчитывалось 18 тысяч пострадавших граждан. За 4 года принимаемые правительством Московской области меры позволили сократить количество обманутых дольщиков в 6 раз. Чтобы помочь всем, кто попал в категорию «обманутый дольщик» и обеспечить людей их законным жильем, на региональном уровне применяются такие основные механизмы, как завершение строительства проблемных объектов новым застройщиком, привлечение нового инвестора, предоставление квартир пострадавшим гражданам в других объектах новыми инвесторами. Министерство строительного комплекса Московской области контролирует ситуацию по каждому

объекту долевого строительства с целью выявления проблем на ранних стадиях, их своевременного решения и недопущения появления в регионе новых проблемных объектов и обманутых дольщиков.

*– И в заключение нашей беседы, Сергей Александрович, какую главную задачу ставите перед собой как министр строительного комплекса Московской области?*

– Я много езжу по области, встречаюсь с людьми и, наверное, проблему обманутых дольщиков я бы выделил для себя особо. Вы поймите, за сухим названием «обманутый дольщик» чаще всего скрывается семья с детьми, которая взяла ипотеку, живет в съемной квартире и никак не может дождаться своего жилья, в которое много

лет назад вложила средства. Это довольно тяжелая жизненная история. Задача в данном случае делится на две: недопущение таких историй впоследствии путем закрытия подмосковного строительного рынка для недобросовестных застройщиков, которые не очень понимают всю серьезность и ответственность перед людьми, не соблюдают законодательство. И второе – жесткий контроль за соблюдением всех сроков и обязательств.

Вторая важная задача – строительство социальных объектов. Текущий 2017 год признан годом здравоохранения в строительной отрасли Подмосковья. В этом году стоит задача ввести в эксплуатацию более 100 объектов здравоохранения: это и поликлиники, и стационары, и фельдшерско-акушерские пункты, а также 5 знаковых объектов здравоохранения – это 3 перинатальных центра и 2 родильных дома. Все объекты будут оснащены самым современным медицинским оборудованием, и жители смогут получать здесь высококвалифицированную медицинскую помощь. С 2017 – 2020 годы в регионе планируется построить и ввести в эксплуатацию порядка 150 объектов здравоохранения.

Также 2017 год – год начала масштабной программы по вводу в эксплуатацию школ в целях ликвидации второй смены. С 2017–2020 годов в Московской области планируется построить 230 современных школ.

В связи с масштабностью задач принято решение о перестройке системы государственного управления в строительстве объектов социального назначения. В феврале 2017 года при правительстве Московской области создан проектный офис – Центр бюджетного строительства, на площадке которого сосредоточены представители из 16 министерств и ведомств, участвующих в процессе реализации объектов социального назначения.

Идея создания данного проектного офиса заключается в централизации управления социально значимыми проектами. На сегодняшний день определены основные 5 направлений по строительству социальных объектов, среди которых школы, детские сады, здравоохранение, спорт, культура. Все вопросы и проблемы решаются коллегиально на единой площадке – в Цент-

ре бюджетного строительства. Все это уже позволило сократить сроки строительства значимых социальных объектов до 25 процентов.

Такой подход проектного управления позволит полностью сопровождать реализацию социальных объектов: от определения потребности в том или ином объекте до начала его функционирования. В настоящее время Центр бюджетного строительства сопровождает более 500 проектов, которые находятся на разных стадиях реализации.

И третья задача, которую я бы поставил на одну из первых ступеней по значимости, – реализация программы переселения граждан из аварийного жилья. Жители заслужили право жить в безопасных и комфортных условиях, и обеспечение их доступным и современным жильем сегодня становится одной из главных задач правительства и стройкомплекса региона. Проводится масштабная работа, по результатам которой планируется ликвидировать все непригодное и опасное для жизни жилье в Подмосковье.

*Беседовала Наталья Варфоломеева.*



# ДМИТРИЙ САФРОНОВ:

*«Когда объект обеспечен грамотно построенной инфраструктурой, он приобретает ценность»*

ООО «ИнжСтройИнвест» на строительном рынке с 2005 года. И в каких бы проектах компания ни принимала участие: от реставрации до строительства новых объектов – во всем видно бережное отношение к истории края и природе. «В нашем деле мелочей не бывает», – уверен директор по строительству компании «ИнжСтройИнвест» Дмитрий Сафронов. Наш разговор о «творческих» буднях компании состоялся с ним в редакции «Бизнес-Диалог Медиа».

**НОВЫЕ РЕШЕНИЯ**

– Дмитрий Александрович, расскажите о своей работе и, прежде всего, о новаторских решениях, которые вы применяете.

– Деятельность компании «ИнжСтройИнвест» на рынке довольно обширна. В первую очередь, мы занимаемся возведением и проектированием наружных инженерных систем и сооружений, позволяющих сделать водоподготовку и водоочистку. Также мы затрагиваем комплекс мероприятий, связанных со строительством гидротехнических сооружений, берегоукреплением, расчисткой русел рек. Большое внимание уделяем экологическим проблемам. При проектировании и строительстве руководствуемся достаточно современными технологиями, которые находят отражение в последующей эксплуатации объекта. В первую очередь, это изыскательные работы, что дает возможность правильно определить дальнейший верный метод строительства и, конечно, сами технологии, в процессе которых применяются качественные долгосрочные строительные материалы со сроком службы 20 лет и более. Это позволяет безаварийно эксплуатировать объекты долгое время без «головной боли».

– Ваши объекты высоко оценивает Министрство экологии Московской области. В чем их экологичное преимущество?

– Мы везде используем нетиповой подход. Например, тривиальный строительный мусор, его утилизация на полигоны, переработка, хранение и транспортировка. Мы создали одну интересную и полезную разработку – переработка грунтов именно на строительной площадке: дробление крупногабаритного мусора, установка дробилок. То есть подготовка отходов к транспортировке и утилизации. У нас есть строительный мусор, продукты жизнедеятельности, естественно, можно в один самосвал свалить кусок огромной трубы, доски и все это куда-то бездумно сыпать. А можно же все это разделить прямо на месте. Что-то пойдет на оборачиваемый материал, который можно применять повторно, есть материал, который можно дробилкой прямо на объекте обработать, и он перейдет в разряд снова используемых, например, на другой нашей стройке яму засыпать. Такой способ экономичен, экологичен да и просто удобен.

– Для вашей работы необходимы высококвалифицированные кадры. Где их находите или как воспитываете?

– Кадровая политика нашей группы компаний направлена на то, чтобы привлекать работников именно в той местности, где и происходят работы. Мы не сторонники поиска специалистов издали. Мы привлекаем и кадры, и поставщиков услуг на месте, в Подмосковье. Считаем это правильно и для занятости населения, и для налогообложения.

– В каких городах сегодня работает «ИнжСтройИнвест»?

– География наша обширна. Основные направления, где мы реализовывали объекты, это Рузский район, Сергиев Посад, Орехово-Зуево, Озерновский район...

ПРИ ВОССТАНОВЛЕНИИ РОДНИКА СВЯТОГО ДУХА, НАПРИМЕР, МЫ НЕМНОГО ОТОШЛИ ОТ НАШЕГО ТРАДИЦИОННОГО ПОДХОДА, КОТОРЫЙ ОБЫЧНО ПРИМЕНЯЕМ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ. ПУТЕМ ГОЛОСОВАНИЯ СООБЩА С МЕСТНЫМИ ЖИТЕЛЯМИ МЫ ВЫБИРАЛИ КОНЦЕПЦИЮ, ПРОЕКТИРОВАЛИ АРХИТЕКТУРУ БЛАГОУСТРОЙСТВА, ПРИСЛУШИВАЛИСЬ К ТОМУ, ЧЕГО ХОТЕЛИ ЖИТЕЛИ И КАК ЭТО ВИДЕЛИ.

**ЦЕЛЬ – БЕСПЕРЕБОЙНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ**

– В чем отличие вашей компании от другой, которая занимается, например, жилищным строительством? Какова специфика вашей работы?

– Мы рассматриваем объект в целом. Помимо строительства самого объекта, это благоустройство его территории, особое внимание уделяется дальнейшей эксплуатации инженерных систем. Большой акцент делаем на наружные инженерные сети. Насколько долгосрочно, прочно этот объект обеспечен ими, чтобы не проводить впоследствии локальный вставочный ремонт, не устранять аварии.

– А существует какой-то норматив бесперебойной, безаварийной эксплуатации?

– Как такового на сегодняшний день норматива нет. Но, по моему убеждению, срок нормальной эксплуатации объекта и его сетей должен быть не менее 20 лет от начала его ввода в эксплуатацию, а в идеале – это пожизненная эксплуатация. Такого рода норматив закладывается нами и в техническое задание. Однако все зависит от того, какие современные материалы и технологии используются. Сегодня качество материалов позволяет эксплуатировать объект от 20 лет и выше. Но в этом есть один нюанс: разные компании в одном и том же техническом задании могут по-разному использовать эффективность средств, которые были заложены на реализацию объектов также имеет ключевое значение.

– В связи с этим следующий вопрос. Вы активно участвуете в госзакупках. А деловая репутация играет роль при выборе поставщика услуг?

– Конечно! Это один из ключевых критериев оценки поставщика услуг. Учитывается опыт, проводится оценка ранее реализованных объектов. Инженерно-кадровый персонал, квалификация сотрудников при реализации объектов также имеет ключевое значение. Те объекты, которые мы реализовали, и формируют нашу деловую репутацию. Такой механизм отбора помогает уйти от фирм-однодневок, уберегает от дополнительных затрат, т.к. некачественно построенный объект затрудняет дальнейшую его эксплуатацию и требует финансовых вложений для модернизации и замены составляющих. И на этом затраты не останавливаются, т.к. могут быть затронуты и другие смежные объекты. А вот когда объект обеспечен грамотно построенной инфраструктурой, в т.ч. и инженерной, он приобретает ценность.

– А как бы вы сравнили квалификацию заказчиков, с которыми вы сталкивались? Это большой разброс?

– Оценка заказчика – это не моя задача, моя задача дать ему рекомендации





лосования сообща с местными жителями мы выбирали концепцию, проектировали архитектуру благоустройства, прислушивались к тому, чего хотели жители и как это видели. При реализации таких проектов мы попытались услышать всех и каждого, чтоб всем было комфортно. Можно сказать, реализовывали проект всем миром! Для нас и для нашего коллектива это стало очень важным днем. Родник – это начало всего, и мы хотели это символизировать с началом большой программы под руководством Министерства экологии МО. Мне известно, что в программу «Родники Подмосковья» включен 801 родник, и для нашей компании было очень приятно, что первый из них ввели в эксплуатацию именно мы. В облагораживании родника каждый сотрудник нашей организации принял участие, и мы успешно справились с этой задачей в довольно сжатые сроки.

– *Надо отметить, что эти объекты реализованы очень интересно, использованы нестандартные материалы, в них*

наших технически-инженерных решений, которые позволяют улучшить технико-экономические показатели. А согласиться или нет, решает сам заказчик – это его право. Но, как правило, заказчики прислушиваются к нашему мнению.

#### **ДЛЯ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ**

– «ИнжСтройИнвест» занимается реконструкцией плотин в регионе. Насколько специфична эта деятельность и какова роль плотин на сегодняшний день?

– Да, мы имеем опыт реализации гидротехнических сооружений, это очень серьезное направление и имеет огромное значение. Во-первых, безопасность жителей. На данный момент по этим объектам сложилась довольно сложная ситуация: многие из них нуждаются в ремонте и модернизации, более того, они бесхозны. И особенно остро эта проблема встает в момент паводков, когда могут быть затоплены стратегически важные площади. Поэтому мы, понимая важность решения данного вопроса, всегда с готовностью беремся за такую работу.

– Вы также активно участвуете в возведении и реконструкции социальных объектов. Таких, как родник в Сергиево-Посадском районе, школа в Рузском районе... Насколько вам это важно?

– Подобный опыт у нас состоялся в 2016 году. Это была своего рода мценатская работа. Каждый сотрудник в рамках своей компетенции принимал в них участие. При восстановлении родника Святого духа, например, мы немного отошли от нашего традиционного подхода, который обычно применяем при строительстве объектов. Путем го-

**УСПЕХ ВСЕХ ПРОЕКТОВ  
ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО  
КАКАЯ БЫ ЗАДАЧА НИ СТОЯЛА  
ПЕРЕД НАМИ, КАЖДЫЙ  
СОТРУДНИК ПОНИМАЕТ,  
ЧТО НЕТ НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ!**



*чувствуется душа. Сразу видно, что объекты возведены не с целью отчитаться, а для комфорта жителей...*

– Изначально мы предполагали обогреть только родник, потом подумали, что логично здесь установить часовенку, потом пришла мысль организовать дорожно-тропиночную сеть, что само собой повлекло установку освещения. Получилась замечательная прогулочная зона с необходимыми инженерными коммуникациями. Процессом работы и ее итогом мы все остались довольны. Но, конечно, главное, чтобы наш проект приносил радость людям

Что касается школы в Рузе, то на данный момент этот объект еще не сдан. Там мы проводили работы по реконструкции спортивного сооружения, сейчас ведутся финишные работы. Это для нас был необычный опыт в части реконструкции такого рода объектов. Но уже сейчас могу сказать, что получилось хорошо, и будет эксплуатироваться долгое время.

#### **«НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ НЕТ!»**

– *В чем заключается успех проектов, за которые берется «ИнжСтройИнвест» и какие планы на будущее вы ставите перед компанией?*

– Успех всех проектов заключается в том, что какая бы задача ни стояла перед нами, каждый сотрудник понимает, что нет нерешаемых задач! Очень много интересных реализованных проектов, довольно большие планы на будущее и в части развития направления реконструкции, и в части профильных вопросов. Планируем оказывать услуги в формате «под ключ», начиная от изыскательных работ, проектирования до ввода в эксплуатацию. Мы хотим в своей работе объединить все этапы, т.к. каждый из них очень важен и несет на себе жизненно необходимую нагрузку. Например, водоснабжение и очистные сооружения – это здоровье наших жителей. А степень очистки это, прежде всего, то, что попадает в грунтовые воды. Мы участвуем в губернаторской программе «Чистая вода». И я вижу, что это действительно серьезная проблема на сегодняшний день. Есть места, где проблема благодаря программе решена, но есть территории, где эта проблема, к сожалению, еще существует, и ее необходимо решать в комплексе.

– *Если заглянуть в будущее, есть ли у вас проект мечты? Может реконструкция усадьбы? Вы ведь не раз отмечали, что вам нравится наша история, вы заинтересованы процессом реконструкции...*

– Да, можно сказать, что это моя мечта. Усадьбы - это наша история, прежде всего. И, конечно же, нам хотелось бы поучаствовать в столь важном деле.

*Вадим Винокуров.  
Мария Суворовская.*



Родник Святого духа Параклита был открыт в 1858 году, но до сегодняшнего дня находился в ужасном состоянии. Однако людская тропа к нему никогда не прерывалась. Люди верят в ее целебные и очищающие душу свойства. В рамках проекта «Родники Подмосковья» этот родник стал первым объектом. Силами ООО «ИнжСтройИнвест» его восстановили и отремонтировали – теперь это прекрасное место, оборудованное купелью и часовней, с прилегающими к ней лесными дорожками.

Десятки жителей г. Сергиев Посад приехали поблагодарить министра экологии Московской области Александра Когана и директора «ИнжСтройИнвест» Дмитрия Сафронова за такой приятный подарок их городу.

Александр Коган: «Мы стартовали с Сергиево-Посадского района – это очень хорошее место. Родник Святого духа был открыт в середине 19 века, и вода здесь на самом деле целебная. Химический анализ, который вы, кстати, можете посмотреть, показал, что вода здесь исключительно чистая и соответствует всем нормам, а самое главное – в ней очень много полезных органических веществ, так что в купели теперь можно в любое время принять целебные ванны. Огромную благодарность хочется выразить компании «ИнжСтройИнвест» и лично директору Дмитрию Александровичу Сафронову, который вложил сюда немало усилий и свою душу».





# GRAVION GROUP: ОПЫТ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ОТКРЫТОСТЬ.

**М**ировая экономика развивается настолько быстрыми темпами, что во многих ее сферах возникла острая необходимость в многопрофильных специалистах. Рынок недвижимости тоже не остался в стороне. Еще несколько лет назад мы привыкали к слову девелопер, называя так застройщиков, а сегодня девелопер – это не просто тот, кто строит дома, это более высокий уровень, совершенно другой подход к работе. Своим опытом в комплексном управлении проектами делится Юрий Неманежин, управляющий партнер GRAVION GROUP.

**– Юрий Владимирович, кто такой девелопер? Какой он сегодня?**

– Современный девелопер – это команда, понимающая рынок и процессы управления, которая умеет инвестировать и выпускать качественный продукт, гибкая и быстро просчитывающая нужды потребителя. Крупным компаниям, численность которых достигает 2000-3000 человек, тяжело оперативно реагировать на изменения. Мы же выстроили очень мобильную систему, позволяющую быстро принимать решение и подстраиваться под ту или иную ситуацию. В нашей команде работают профессионалы своего дела, которые отлично знают рынок, знают, что нужно покупателю, и имеют большой опыт в реализации самых сложных проектов.

**– В своей работе вы ориентируетесь только на профессиональную команду?**

– Люди – наша главная ценность, поэтому мы всегда ставим их на первое место. Кроме людей мы делаем ставку на опыт, технологии и прогресс. Компания GRAVIONGROUP на рынке чуть более года, но за это время уже многое сделано. Мы выбрали нестандартный путь развития. Первый вектор – это традиционный девелопмент, то есть то, чем занимаются практически все застройщики. Второй вектор – это комплексное управление проектами, fee-девелопмент полного цикла, который позволяет нам чувствовать процесс, самим его создавать от начала до конца и управлять им. Мы прекрасно понимаем, что именно создаем, что это за продукт, для кого, как с ним работать и как его ре-

ализовать. У нас собственное проектное бюро, служба технического заказчика, генподрядная организация. Эти подразделения являются отдельными точками прибыли. То есть они сами себя капитализируют, выживают на рынке, ищут объемы. Модель непростая, но она уже показывает результаты.

**– GRAVION GROUP сравнительно новый игрок на рынке недвижимости. Насколько уверенно вы себя ощущаете?**

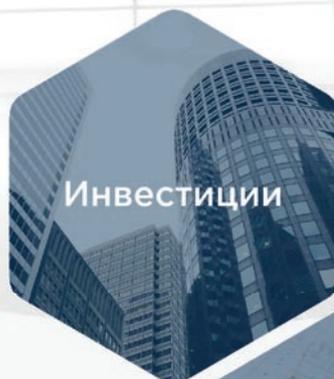
– Да, безусловно, мы молодая компания, но каждый из нас с большим опытом в отрасли строительства. Наша команда занимается девелопментом уже 14 лет, и в общей сложности за все это время было реализовано порядка 2 млн кв. метров на территории Московского региона. Мы отлично понимаем, что необходимо потребителю, и предлагаем

качественный продукт. Кроме того, мы активно общаемся с нашими партнерами и конкурентами, являемся учредителями Ассоциации застройщиков Московской области. Все это позволяет нам уверенно чувствовать себя на рынке.

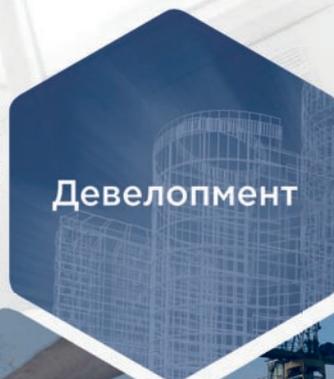
**– Вы сказали, что используете новые технологии. Какие?**

– Мы используем BIM-технологии, которые пока еще не очень развиты в России (хотя на Западе – это бум, например, Сингапур уже 25 лет работает по такой схеме). BIM – это комплексное управление проектами, которое позволяет контролировать каждый этап, оперативно вносить изменения и видеть, как меняется стоимость проекта. Подобная система управления страхует нас от многих неожиданностей. Более того, мы используем BIM-технологии на каждом этапе работы над проек-

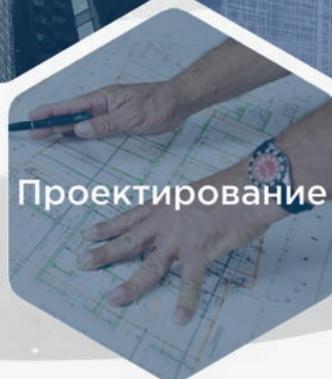




Инвестиции



Девелопмент



Проектирование



Строительство

[www.graviongroup.ru](http://www.graviongroup.ru)  
+7 (495) 134 4467

том. Фактически мы первая компания на рынке, которая работает в BIM с нуля — от проектирования до строительства. И нашим заказчикам такое взаимодействие очень нравится. Они принимают активное участие в работе и выступают полноценными участниками процесса. Подобное сотрудничество позволяет существенно экономить время работы над проектом, что впоследствии сказывается на финансовой составляющей объекта.

**– Как избежать проблем долгостроя и обманутых дольщиков? Не боитесь в экономически нестабильное время попасть в список неблагонадежных компаний? Чем-то подстраховываетесь?**

– Совершенно не боимся. Мы хорошо знакомы с этой проблемой, знаем, каким образом она возникает и почему. Поэтому у нас разработан собственный подход к нивелированию данной ситуации. Мы используем все законные инструменты, чтобы застраховать себя и наших потребителей. Как я уже говорил, мы используем в работе BIM-технологии, которые позволяют любую турбулентность учитывать и удерживаться в «шторма», то есть благодаря четкому пониманию, как надо управлять процессами, какими они должны быть и как все работает в совокупности, у нас есть возможность не допустить внутреннего дефолта. Второй момент – мы находимся в постоянном диалоге с нашим потребителем, понимаем его потребности, стараемся предугадать страхи.



Вообще, я считаю, что современный девелопер должен быть открытым. В своей работе мы опираемся на опыт, открытость и ответственность. На этих трех составляющих и строится наше взаимодействие с рынком.

**– Девелоперы в последнее время много говорят, что новостройки продаются не так активно, как хотелось бы. Как вы думаете, можно ли оживить спрос на жильё?**

– На строительном рынке идет коррекция, но нельзя сказать, что жильё не про-

дается. У кого-то спад, у кого-то подъем – все зависит от продукта и того, насколько хорошо застройщики понимали запросы своего потребителя, на что делали ставку, что предлагали, правильно ли они поняли тогда, кому и какая квартира нужна. Сегодня пространство для жизни – это не стены и фасад, а особая атмосфера, место, где человек сможет развиваться и реализовываться. Сейчас мы разрабатываем новый продукт, который учитывает образ жизни современной молодежи. Например, вы знаете, что для них ценно больше всего?



У нас была возможность изучить исследование крупной аналитической компании о предпочтениях молодежи. Удивительно, но отвечая на вопрос, что вам больше всего необходимо для жизни, молодые люди поставили на первое место смартфон. Без него они впадают в прострацию, выпадают из жизни, попадают в некомфортное пространство. В смартфоне вся их жизнь – там они получают всё: общение, работу, эйфорию, успех, информацию. Задача девелопера уловить эти тенденции и создать интересный именно этому потребителю продукт.

– **Над какими проектами вы работаете сегодня?**

– У нас в активной стадии работы более десятка крупных проектов общей площадью порядка 1 миллиона квадратных метров. Мы сделали несколько проектов для GranelleGroup, KaskadFamily, СУ-22, «Вектор Инвестментс», GloraxDevelopment и др. Работаем в управлении в качестве партнеров. Большинство наших проектов – это многоэтажная комплексная застройка. Из последних можно отметить комплексные жилые застройки в Балашихе на 255 тыс. кв.м, в Пушкинском районе на 776,8 тыс. кв.м, жилой комплекс и индустриальный парк в Щелковском районе на 1,5 тыс. кв.м и многие другие. Все наши проекты уникальны, архитектурно привлекательны, очень продуманы и четко выверены, мы создаем качественную инфраструктуру. Чтобы продукт был успешным, современный девелопер должен смотреть вперед. Если сегодня мы не увидим, что будет необходимо человеку через 10-20 лет,

то не сможем создать необходимую комфортную среду, в которой придется жить нынешнему поколению. Поэтому наши архитекторы глубоко погружаются в тему, стараясь понять, как бы они сами хотели жить через несколько лет.

– **Малозэтажное, среднетэтажное строительство. Как вы относитесь к таким застройкам? Такие проекты себя оправдывают?**

– Да, высотность – это выгодно, поэтому девелоперы стараются максимально застроить территорию. Однако многое зависит от технических характеристик мес-

тности. Есть примеры очень качественных и финансово выгодных малозэтажных проектов. Мы тоже разрабатывали подобные проекты. Например, ЖК «Западный берег» по Дмитровскому шоссе в районе деревни Капустино размещен на берегу Клязьминского водохранилища. Большая часть квартир имеет виды на воду. Кроме того, мы предусмотрели качественную инфраструктуру – спортивный комплекс, общественно-деловой центр, торговый центр, детский сад, школу, аптеку и т.п. Для автовладельцев будет построен подземный, наземный и многоуровневый паркинг. Также будет благоустроена набережная, выполнен ландшафтный дизайн. Еще один инновационный проект – это комплекс малоэтажной застройки для компании Kaskad Family, на который нас вдохновили тихие европейские города. 48 таунхаусов объединены в группы и образуют полузамкнутые дворцовые пространства с уютными зонами отдыха, детскими и спортивными площадками. Подобная схема группировки таунхаусов в России применяется впервые.

– **Прогнозы на этот год?**

– В целом, уверен, что все будет хорошо, мы готовы к любой неожиданности и не стоим на месте. В наших планах выход новых инвестиционных проектов, которые пока не представлены на рынке Московского региона. Надеюсь, что установившаяся последние месяцы стабильность сохранится и позволит рынку постепенно выйти на прежний уровень.

#### СПРАВКА О КОМПАНИИ:

**GRAVION GROUP** – первый в России системный fee-девелопер, динамично развивающаяся группа компаний, реализующая проекты в области инвестиционного и fee-девелопмента и специализирующаяся на объектах комплексного освоения территорий промышленного, индустриального и жилого назначения, а также объектов социальной инфраструктуры.

**GRAVION GROUP** активно использует BIM-технологии на всех стадиях реализации проектов.

**GRAVION GROUP** является членом Ассоциации застройщиков Московской области. Нам доверяют: KASKAD Family, UrbanGroup, GranelleGroup, Инвестиционно-строительная компания «ЗАПАД», СУ-22 и др.

Наталья Варфоломеева.

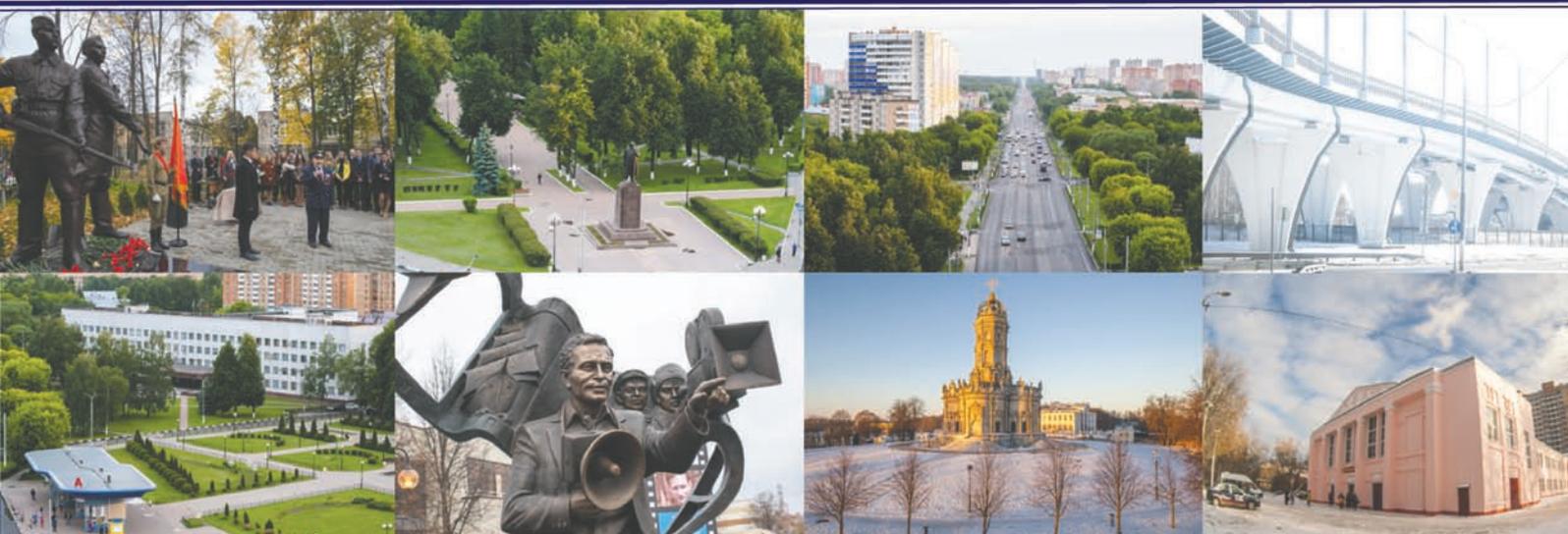
# ТВК

Ваш информационный партнер  
в городском округе Подольск



- кабельное телевидение с аудиторией 52 000 человек;
- видеосъемка и прямые трансляции мероприятий;
- программы «Бизнес-Диалог» с участием представителей экспертного сообщества;
- видеомонтаж и обработка видео;
- аренда оборудования для ТВ-трансляций;
- организация семинаров, конференций, симпозиумов в Подольске;
- LED-экраны и сопровождение массовых мероприятий.

подробности: [www.bpodolsk.ru](http://www.bpodolsk.ru)



Г.о. Подольск, ул. Карла Маркса, дом 29, офис 25  
тел.: +7 (499) 380-68-80, email: [mediacentr.info@mail.ru](mailto:mediacentr.info@mail.ru)



# Владимир ВОРОНИН:

## «КРИЗИС – ЭТО ОЧИЩЕНИЕ»

– Владимир Александрович, давно занимаетесь спасением чужих проектов?

– Мы давно строим, и, по сути, я для себя не вижу особой разницы между строительством нашего объекта и, как вы говорите, спасением чужого. Но такую работу мы действительно ведем. Не так давно мы достроили проблемный комплекс в г. Балашиха за СФК «Реутово» – жилой комплекс «Южная звезда», а это 648 обманутых дольщиков. Сдали его в 2015 году. А в прошлом 2016 году мы достроили за этой же компанией еще один комплекс, в котором около 400 человек получили ключи от своих квартир. «Спасали» и калужских жителей четыре года тому назад: 800 обманутых дольщиков – для Калуги это очень много.

– На ваш взгляд, почему вообще возникает эта проблема?

– Недострои и долгострои только в 10% случаев являются следствием прямых мошеннических схем. В 60% случаев причина их появления – разгильдяйство и недостаточная проработка проектов застройщиками. Многие непрофильные компании думают, что строить легко, и они это умеют. Рассчитывают экономику проекта на пальцах. Думают, что построят с себестоимостью 20 тысяч рублей за квадратный метр, а потом его стоимость оказывается под 50 тысяч рублей. Например, из-за того, что неверно рассчитали стоимость подключения к сетям. Подобный непрофессионализм приводит к появлению недостроев. Оставшиеся 30% случаев возникновения проблемных строек связаны с деятельностью вполне успешных застройщиков, которые не справились с «болезнью роста» в кризис. Так, одна известная девелоперская компания продавала квартиры в строящихся домах и приобретала другие строительные площадки, не оставляя денег в стройках, а когда продажи встали и денежный поток прекратился, то строить стало не на что. Стройка – это каждый раз новая ситуация, напрямую связанная на земельный участок со всеми его особенностями, начиная от отношения с местной администрацией и заканчивая географией площадки. У девелопера всегда

Проблема обманутых дольщиков актуальна для всей страны. Власти Подмосковья ставят решение этого вопроса в приоритет. Почему же возникает эта проблема и как ее решить, мы попытались разобраться с президентом ФСК «Лидер» **Владимиром Ворониным**, компания которого достроила ряд проблемных объектов в Подмосковье.

много рисков, единой схемы работы нет, а от ошибок никто не застрахован.

– Как решить эту проблему?

– Проблема имеет три варианта решения. Во-первых, можно добиться того, чтобы застройщик закончил свой проект. Во-вторых, можно выделять бюджетные средства, нанимать новых девелоперов с надеждой, что хоть кто-нибудь достроит. Существует и третий способ, который активно используется правительством области и приносит наилучший результат для всех участников. Власти находят надежного девелопера и предлагают ему преференции на его площадках: например, увеличить количество квадратных метров в проекте или оказать помощь в подключении к сетям (все это индивидуально в каждом случае). А за это девелопер обязуется достроить проблемный объект. Но есть и другая сторона вопроса. На рынке активизировались и так называемые недобросовестные покупатели. Это, как выяснилось, целый бизнес. Люди покупают квартиру у очевидно сомнительного застройщика, который предлагает квартиры по 30-40 тыс. рублей за метр (конечно, нормальный человек понимает, что себестоимости квартиры такой нет). Выплачивают 30% за будущее жилье – например, 1 млн рублей. Потом естественно и предсказуемо строительство останавливается. «Обманутый» дольщик начинает ходить по кабинетам, предъявлять маленьких детей, говорить, что ему негде жить, хотя на самом деле может иметь квартиру в центре Москвы и еще парочку по области. Власти срочно ищут девелопера, кто готов закончить строительство дома, предлагают ему

определенные выгодные условия. Жилье достраивается, и дольщик получает в нем квартиру, которую тут же продает за 10 млн рублей. Чем не бизнес? Хотя девелопер за счет этой дополнительной площади, предоставленных преференций от власти мог бы расселить, например, ветхое жилье. Чтобы исключить такие махинации и потребительский терроризм, сейчас прорабатывается возможность создания фонда, который на конкурсной основе будет выдавать займы под льготные проценты под санацию и достройку объекта. Обманутые дольщики будут получать денежную компенсацию в размере вложенных средств, а девелоперы смогут достроить объект без дополнительных обременений. Эта схема, на мой взгляд, будет жизнеспособна, потому как проблема недостроев сегодня очень острая, и многие добросовестные девелоперы просто не имеют свободных средств, чтобы принять участие в таких проектах и помочь достроить дома.

ФСК «Лидер» может себе позволить войти в новые проекты, потому что по своим объектам мы всегда работали без кредитов. Но таких девелоперов немного. Почти все солидные строительные компании сильно закредитованы.

**– Всегда ли власти предлагают выгодные условия взамен?**

– Не совсем так. Достройка проблемных объектов – не клондайк для девелопера в Подмосковье, потому что в правительстве области работают профессионалы, которые сами прекрасно могут оценить степень сложности проблемы и затраты, которые потребуются для ее решения. Каждый проект обсуждается индивидуально. Здесь нет готового решения. В нашей практике было увеличение площадей в других жилых комплексах в Московской области, отмена доли администрации в проектах. Все эти изменения необходимы для того, чтобы компенсировать наши затраты на достройку объектов. Повторюсь, в каждом случае это предмет обсуждения. Региональные власти ставят задачу, я думаю, как ее реализовать. Прихожу и говорю, что готов пойти на определенные условия, а власти решают, подходят они им или нет. Это же переговорный процесс, в котором заинтересованы обе стороны. И приятно, что областная администрация выполняет свои задачи оперативно. За это мы строим дороги, решаем проблемы с выездом на платную трассу и т.п. Одним словом, строители – это люди, перед которыми ставят задачу, и они ее выполняют.

**– Кроме того, чтобы найти свободные средства на достраиваемый проект, какие еще сложности возникают при этом?**

– Происходит практически полная переделка проекта, но это наша работа, и ничего в этом страшного нет. Нам приходится заново проходить все этапы обследования, согласования. Самая большая сложность – договориться с бывшим застройщиком, ко-

**ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ «ЛИДЕР» – МНОГОПРОФИЛЬНАЯ ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ, ВХОДЯЩАЯ В ЧИСЛО ВЕДУЩИХ ИГРОКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ ФСК «ЛИДЕР» СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ОТ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ РАЙОНОВ ДО СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ ДОМОВ ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, СДАННОЙ ФСК «ЛИДЕР» В 2016 ГОДУ, СОСТАВИЛ 591000 кв. м.**

**UP-квартал «Сколковский»** расположен в 4 км от МКАД по Можайскому шоссе в Одинцово, по соседству с инновационным центром «Сколково». На территории 25 га возведут 13 монолитных многоэтажных корпусов, в которых будут представлены одно-, двух-, трехкомнатные квартиры. Проектом предусмотрено строительство подземного и наземного паркингов, общеобразовательной школы, двух детских садов, медицинского центра, магазинов, спортивных площадок и других инфраструктурных объектов. Строительство UP-квартала «Сколковский» завершится в 2019 году.

**UP-квартал «Западное Кунцево»** – современный малоэтажный комплекс, расположенный в престижном западном районе Подмосковья, в п. Ромашково (Одинцовский р-н, 2 км от МКАД). Площадь застройки – более 16 га. Комплекс состоит из 23 монолитных 5-6-этажных корпусов. Комплекс реализован, сегодня для его жителей работают качественные объекты социально-бытовой инфраструктуры: детский сад «Филиппок», школа-полупансион «Лидеры», подземный паркинг и т.д.; на первых этажах домов, вдоль прогулочной зоны, размещаются магазины, кафе и салон красоты.

**UP-квартал «Новое Тушино»** расположен в Красногорском районе, вблизи Путилково, на расстоянии менее 1 км от МКАД. Площадь застройки – 20 га. В рамках проекта предусмотрено возведение 6 монолитных многосекционных корпусов переменной этажности, а также объектов социально-бытовой и торговой инфраструктуры. На территории комплекса будут построены детские сады, образовательная школа и подземные паркинги. На первых этажах домов разместятся магазины, кафе, отделение банка и др. Завершить строительство объекта компания намерена в 2018 году.

торый начал строительство. Добровольно никто не хочет уходить с этого рынка. Они просят еще участки, обосновывая это тем, что, возведя на них дома и реализовав их, они смогут достроить и этот объект. Вот прийти к такой договоренности, добиться того, чтобы застройщик пустил новую компанию на свою территорию, чтобы достроить его объект, – очень непросто. Дольщики, которые много лет находятся в состоянии ожидания своего жилья, также поначалу не верят на слово новому застройщику.

**– А могут дольщики, не дожидаясь сдачи дома, заселиться в уже готовые ваши дома?**

– Такой вариант возможен, и некоторые им пользуются. Продают свою долю в достраиваемом доме и покупают жилье в уже готовых домах в других районах.

**– Как выстраиваются сегодня отношения между строительными организациями и властью области?**

– Все зависит от того, чем ты занимаешься, и как ты себя зарекомендовал. Если говорить о ФСК «Лидер», то к нам отношение хорошее. Чиновники понимают, что будут еще проекты, которые потребуются спасать. Плюс мы строим дороги, выделяем квартиры для переселенцев из ветхого жилого фонда, под муниципальные нужды, переносим ЛЭП. Мы порой делаем невозможное. Например, достроили три детских сада за два месяца. В 2014 году построили центр временного пребывания мигрантов. Задача была сложная: сделать территорию с ограниченным доступом, но с комфортными условиями пребывания для семей с детьми. При этом отведенная территория была на болотистой местности. Ничего подобного в России не было. Опыта нет. Проекта нет. Но мы справились. То есть если есть сложная задача, то власти Московской области понимают, что есть ФСК «Лидер», говорю это без ложной скромности. Поэтому у нас хорошие деловые отношения, которые строятся на реальных делах. Помимо этого в Подмосковье сейчас обращают внимание на внешний облик новых жилых домов. Мы также в своих проектах детально продумываем архитектурную концепцию комплексов.

**– Какое будущее видите у строительной отрасли и своей компании?**

– Лично для себя я вижу будущее только в строительстве. Династия Ворониных – это семь поколений строителей. А если говорить в целом, то для отрасли кризис – это очищение. Непрофессионалы уйдут с рынка. Останется небольшое количество строителей и девелоперов, которые уже понимают, что главное не квадратные метры, а комфорт проживания. Надо создавать мини-города в городе, в области. В будущем, на мой взгляд, на рынке недвижимости останутся работать несколько высокопрофессиональных девелоперов, которые ориентируются не на количество застроенных квадратных километров, а на качественное обустройство территории, которую они осваивают для проживания людей.

*Наталья Варфоломеева*

# НОВОСЕЛЬЕ

## БЕЗ ОБМАНА



– Алексей Евгеньевич, давайте для начала разберёмся – кого считать обманутым дольщиком?

– Установлены девять критериев отнесения граждан к категории обманутых дольщиков, с учетом положений Приказа Минрегионразвития № 403 от 20.09.2013 года, в том числе:

1. В случае прекращения или приостановления на срок более девяти месяцев строительства дома на основании решения уполномоченных органов;

2. В случае приостановления строительства на основании решения уполномоченных органов, при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что в предусмотренный договором срок объект долевого строительства не будет передан гражданину;

3. Просрочка исполнения обязательств по сделке с гражданином более чем на девять месяцев;

4. Заключение уполномоченных органов о нарушении проектной документации, технических регламентов, технических условий строительства и подключения к инженерным сетям, если станет очевидно, что в срок строительство не завершится;

5. Прекращения прав застройщика на земельный участок, если очевидно, что строительство в срок завершено не будет;

6. Признание гражданина потерпевшим, в рамках возбужденного уголовного дела;

7. Вступление в силу приговора суда в отношении виновных лиц, чьи действия

Тема обманутых дольщиков пока, увы, остается актуальной. Их ряды с «завидным» постоянством пополняются, хотя и не так активно, как было в конце 90-х годов, когда случился самый пик борьбы «соинвесторов строительства» с недобросовестными строительными компаниями. Эта тема поднималась и в ходе «прямой линии» с Владимиром Путиным. Президент пообещал содействовать решению проблем граждан, оставшихся без жилья в Подмосковье. Однако юридически подкованные граждане могут избежать обмана при покупке жилья в строящемся доме и без вмешательства руководителя государства. Как обезопасить себя от недобросовестных застройщиков, рассказывает управляющий партнер юридической компании ООО «ФОСБИ» Алексей Заикин.

привели к невозможности достройки дома, и признание гражданина потерпевшим по данному делу,

8. В случае установления судом факта многократной продажи одного и того же объекта лицом, принимавшим денежные средства от граждан;

9. Ликвидация или банкротство лица, привлекавшего денежные средства.

На основании наличия одного из данных критериев и положений указанного Приказа гражданин может быть внесен в реестр обманутых дольщиков.

– А если всё же дом под напором власти и суда сдан, но вселившись, люди понимают, что достроили его кое-как лишь бы побыстрее, какой закон начинает действовать в этом случае? Речь идёт уже не об обманутых дольщиках?

– По договору долевого участия в строительстве застройщик обязуется передать участнику долевого строительства объект долевого строительства, качество которого соответствует условиям договора, требованиям технических регламентов, проектной документации и градостроительных регламентов, а также иным обязательным требованиям. В том случае если дом передан, но качество оставляет желать лучшего, участник долевого строительства, если иное не установлено договором, по своему выбору

вправе потребовать от застройщика:

1) безвозмездного устранения недостатков в разумный срок;

2) соразмерного уменьшения цены договора;

3) возмещения своих расходов на устранение недостатков.

В случае, когда качество объекта долевого строительства неудовлетворительно или не устранены выявленные недостатки в указанный срок, участник долевого строительства в одностороннем порядке вправе отказаться от исполнения договора и потребовать от застройщика возврата денежных средств и уплаты процентов в соответствии с 214-ФЗ.

Необходимо учесть, что гарантийный срок на объект строительства определяется условиями договора и не может быть менее 5 лет. Гарантийный срок на технологическое и инженерное оборудование не может составлять менее 3 лет. Таким образом, застройщик отвечает за недостатки объекта строительства и после его передачи дольщику. Ответственность застройщика в данном случае определяется 214-ФЗ.

Обманутых дольщиков после получения объекта строительства уже нельзя относить в будущем времени к категории обманутых, они становятся счастливыми обладателями своих домов.

– Как не стать обманутым дольщиком? Какие существуют риски долевого строительства?

– Полностью исключить негативное развитие событий при долевом строительстве нельзя, но можно минимизировать риски дольщика. Для этого, перед тем как заключать договор, необходимо обратить внимание на следующие моменты:

– участие в долевом строительстве рекомендуется на основании 214-ФЗ от 30.12.2004 г. Именно данный нормативный акт устанавливает гарантии защиты прав и законных интересов дольщиков. Указанным законом определены только три формы привлечения денежных средств:

\*на основании договора участия в долевом строительстве;

\*путем выпуска застройщиком, имеющим разрешение на строительство многоквартирного дома на земельном участке, жилищных сертификатов, закрепляющих право граждан на получение от застройщика жилых помещений;

\*жилищно-строительными и жилищными накопительными кооперативами.

Любые иные формы договоров, как то предварительный договор, договор займа, соинвестирования и другие, не имеют ничего общего с положениями указанного закона не предоставляют гарантий и защиты прав граждан как участников строительства дома.

– необходимо самым детальным образом проверить наличие всей разрешительной документации: проекта и его содержания, разрешения на строительство, заключение государственной экспертизы проектной документации, документации, подтверждающей права застройщика на земельный участок,

– проверить застройщика (сколько объектов уже было возведено данной компанией, имеются ли у нее нарушения сроков сдачи объектов, есть ли среди них «замороженные», сколько лет на рынке работает данная компания), запросить у него учредительные документы, бухгалтерскую отчетность.

Распространенное явление когда «застройщик» не предоставляет договора – основания возникновения у него прав. Таких «застройщиков» рекомендую обходить стороной. Дополнительно необходимо убедиться в отсутствии судебных споров у застройщика и провести в отношении него проверку через доступные ресурсы, такие как: <https://egrul.nalog.ru/>, <https://my.arbitr.ru> и другие источники информации по проверке контрагентов. Это удобные и достоверные источники знаний.

– *Варианты защиты своих прав обманутыми дольщиками есть?*

– К сожалению, в силу различных причин, на настоящий момент в стране существенно выросло количество обманутых дольщиков. По состоянию на апрель 2016 года в стране более 114 000 граждан признанных обма-

нутыми дольщиками. Это более чем в 1,5 раза больше по сравнению с 2015 годом. Когда у Вас начинают возникать опасения по поводу сроков завершения строительства рекомендую, прежде всего, formalизовать Ваши отношения с застройщиком и определиться с Вашими пожеланиями относительно объекта строительства – Вы хотите получить деньги назад, с этим спешить не стоит, Вы готовы ждать или в кооперации с другими дольщиками данного дома Вы готовы нести дополнительные расходы на завершение строительства дома. Необходимо обратиться письменно в адрес застройщика за разъяснениями, а если сроки строительства уже срываются, то и с требованиями. В любом случае у Вас на руках должно оставаться подтверждение направления заявлений, писем, требований в адрес застройщика.

В случае инициирования рассмотрения спора в суде о взыскании денежных средств, необходимо иметь в виду, что в таком случае договор долевого участия будет расторгнут и Вы сможете претендовать на возврат денежных средств. Данный вариант является наименее привлекательным для дольщика в силу того, что в подобной ситуации с застройщика, как правило, брать нечего. Судебная практика, которая складывается преимущественно в пользу дольщиков, позволяет рассчитывать на выигрыш дела в суде, однако это совсем не значит, что Вы получите свои деньги обратно.

Второй вариант – ничего не делать – не для читателей данной статьи. Инициировать объединение граждан в группы, идти путем получения прав на объект незавершенного строительства, на мой взгляд, самый разумный вариант. В таком случае дольщики получают в свое распоряжение актив в виде дома незавершенного строительством. Повезло, если осталось всего ничего до завершения строительства, но даже имея начальные стадии стройки, дольщики получают вместе с проблемами реальные права на будущий дом. В случае обращения в суд с иском к застройщику, который уже и так фактически прекратил свою деятельность и не обладает ресурсами для завершения стройки или расплаты с дольщиками, Вы получаете решение суда в Вашу пользу – но на этом все. Расплатиться по данному решению застройщик с Вами не может, так как фактически он банкрот и не способен отвечать по своим обязательствам.

– *Договор долевого участия в строительстве. Что важно знать?*

– Прежде всего, еще раз обращая внимание, что именно договор долевого участия в строительстве в соответствии с по-

ложениями 214-го Федерального закона необходимо заключать. Иные формы договоров, которые Вам могут предложить, существенно увеличивают Ваши риски. Есть свои особенности и при заключении договора долевого участия в строительстве. Их необходимо знать и обязательно учесть перед подписанием договора. В договоре долевого участия в обязательном порядке должны быть следующие условия:

– Определен объект долевого строительства жилого или нежилого помещения, подлежащий передаче после получения разрешения на ввод дома в эксплуатацию;

– Цена договора, порядок и сроки ее уплаты;

– Гарантийные сроки на объект долевого строительства;

– Срок передачи объекта долевого строительства.

Указанные условия, это так называемые существенные условия договора, без указания хотя бы одного из них договор

будет считаться незаключенным, и не будет порождать правовых последствий, за исключением тех, которые связаны с тем, что он считается незаключенным. Еще одной особенностью, связанной с моментом заключения данной категории договоров, является то обстоятельство, что договор будет считаться заключенным только с момента его государственной регистрации, как следствие, оплачивать данный договор необходимо только после его государственной регистрации. Противоположной гражданину стороной договора долевого участия должен быть застройщик и никто иной.

– Какие законы регулируют долевое участие в строительстве?

– Основными нормативными актами, которые регулируют участие в долевом строительстве, являются:

1. Закон РФ № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты»;

2. Закон РФ № 2300-1 от 07.02.1992 г. «О защите прав потребителей»;

3. Закон РФ № 122-ФЗ от 21.07.1997 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;

4. Гражданский кодекс РФ;

5. Жилищный кодекс РФ.

Важное значение имеет правоприменительная практика по разрешению судами споров, возникающих в связи с участием граждан в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости – Обзор практики, утвержденной Президиумом Верховного Суда РФ 04.12.2013.





# Слагаемые комфорта

**О строительстве в Красногорске жилых кварталов нового типа рассказал нашему журналу председатель совета директоров Группы Компаний «Садовое кольцо» Сергей Колунов.**

– Мы живем в современном мире, а современность для большинства – эра безопасности и комфорта. Реалии сегодняшнего дня диктуют новые стандарты строительства жилых комплексов. Сегодня уже нельзя строить просто дома, необходимо создавать комфортную, качественную среду обитания. Создавать такое уютное место, куда человек будет с удовольствием возвращаться вечером после работы и отдыхать с семьёй в выходные дни. Ничто не должно вызывать неприятных ощущений, раздражать, мешать, быть неудобным. Важны малейшие детали: размеры жилой площади, вид из окна, соседи, даже материалы, из которых сделаны окружающие предметы и стены дома.

Именно над созданием таких условий для клиентов работает Группа Компаний «Садовое кольцо».

Например, при строительстве жилого комплекса «Молодежный» в Красногорске мы учитывали данные многочисленных социологических исследований, показывающих, что оплата услуг ЖКХ занимает третье место в расходах россиян. За последние три года тарифы на ЖКХ в нашей стране выросли больше чем в полтора раза. Кроме того, ежегодно сумма оплаты коммунальных услуг прибавляет по 10-15%, и тенденция роста сохраняется.

Соответственно, стремясь сократить затраты жителей квартала на коммунальные платежи, наша компания выбирала технологии, позволяющие сделать жилье более экономичным в эксплуатации.

Нередко случается так, что долг одного из жителей ведет к санкциям против всего подъезда. К счастью, владельцам квартир от ГК «Садовое кольцо» не придется отвечать за то, что кто-то из соседей платит за коммунальные услуги недобросовестно. Благодаря поэтажной горизонтальной разводке в плитовых перекрытиях каждая квартира подключена к теплосетям персонально. При этом счетчик находится за пределами частных владений. А значит, снимаемая показания, представители обслуживающей организации не потревожат жильцов вторжением в личное пространство, как это происходит в обычных домах.

В свою очередь коллекторная разводка труб позволяет создавать равномерный напор воды

для всех жителей независимо от того, на каком этаже находится их квартира. Кроме того, коллектор и индивидуальный узел учета тепла в каждой квартире позволяют регулировать температуру воды или вовсе отключать подачу отопления, когда никого нет дома. Да и эстетический фактор играет не последнюю роль, ведь при такой разводке водопровода все трубы спрятаны в стены, что, безусловно, предпочтительней тройниковой системы, которая используется повсеместно.

Для снижения теплопотерь в домах устанавливаются индивидуальные тепловые пункты. Данная технология также сокращает число аварийных отключений и уменьшает затраты энергии на циркуляцию. Если же тепловой пункт используется для обслуживания сразу нескольких зданий (эта технология называется «центральный тепловой пункт»), риск возникновения различных проблем растет, а эффективность, напротив, падает.

Экономия коммунальных платежей идет также за счет энергосберегающих окон, светодиодных светильников и датчиков движения в местах общего пользования.

Строительство квартала «Молодежный» вышло на финишную прямую. Все работы выполняются строго по графику. Уже в начале следующего года новосёлы получают ключи от своих новых квартир.

Отдельно хочу сказать о нашем новом проекте – «Тетрис». Основная идея проекта заложена в названии проекта. «Тетрис» – это трансформация пространства для комфортной и эргоно-

мичной жизни. Это совершенно новый тип жилья, которому на сегодня нет аналогов, и можно смело утверждать, что наша компания и наши дома вне конкуренции.

Строительство «Тетриса» основано на 5 базовых принципах, которые мы возвели во главу угла еще на стадии проектировании наших домов исключительно в интересах наших клиентов.

Принцип первый: наши квартиры площадью от 19-ти до 50-ти квадратных метров и стоимостью от 2 до 5 миллионов рублей к моменту сдачи дома в эксплуатацию будут уже не только отремонтированы, но и меблированы. Все очень просто – «Заезжай и живи!» Комнатные цветы, посуду и даже постельное белье – все это можно будет купить еще на стадии строительства. Клиентам останется только взять с собой чемодан с вещами и любимую кошку или собачку, или любого другого домашнего питомца, у кого они есть. Хочу отметить, что на сегодняшний день – это самый доступный сегмент жилья «под ключ». Почему мы продаем квартиры с отделкой? Потому что наша главная задача – комфорт в построенных нами квартирах с момента сдачи дома в эксплуатацию. Ведь как происходит в новостройках сейчас? Люди квартиру купили, делают ремонт. Одни сделали-заехали, другие только начали ремонтировать. Иногда это растягивается на 2-3 года. Работа перфоратора или дрели у соседей, конечно, раздражает всех, кто уже с ремонтом закончил. У нас такого не будет. Все покупатели наших квартир будут въезжать в полностью готовый к проживанию дом. Более того, мы руководствуемся тем, что каждый квадратный метр должен быть полезным и функциональным. Архитекторы разработали 8 типов планировочных решений, которые подойдут как самостоятельным молодым людям, так и парам с детьми. На выбор предлагаются квартиры с отделкой и мебелью – трансформер. Причем трансформировать интерьер квартиры можно будет самому одним-двумя движениями.

Это как с автомобилем: хочешь, заказывая базовую комплектацию, но если желаешь хорошую музыку, люк на крыше, парктроники – необходимо доплатить. При этом, очень важно, все войдет в единую стоимость и может быть покрыто ипотечными кредитами.

Еще раз подчеркну, что наши дизайнеры с особой тщательностью придерживались принципа: квартиры должны быть удобными, а каждый квадратный сантиметр – полезным, чтобы покупателям не пришлось переплачивать за площадь, которую они не используют, как при оплате коммунальных услуг, так и при уплате имущественного налога.

Нашим вторым преимуществом можно смело считать удобную транспортную доступность квартала: 2 километра от Москвы. А если вы добираетесь на работу на электричке, из Красногорска до центра столицы – 35 минут, вам даже не придется выходить на улицу. Разве такое возможно – спросите вы? Теперь – да. Из корпусов «Тетриса» будет прямой выход на платформу станции «Павшино». Вместе со строительством домов планируется реконструкция ТПУ «Павшино», которая как раз и соединит наши дома с железнодорожной платформой. Кроме того рядом с кварталом строится развязка Ильинского и Волоколамского шоссе,

ОСТАЛОСЬ ВСЕГО  
НЕСКОЛЬКО  
ЛЕТ И ОБЛИК  
КРАСНОГОРСКА  
БУДЕТ ИЗМЕНЕН ДО  
НЕУЗНАВАЕМОСТИ,  
БЕЗУСЛОВНО, В  
ЛУЧШУЮ СТОРОНУ.



которая откроется даже раньше, чем мы построим свои дома. Хочу сразу сказать, что ни дорога, ни электрички людям мешать не будут. В квартирах будут установлены изготовленные по особой технологии стеклопакеты с повышенной шумоизоляцией.

Третий принцип, который, мы надеемся, поможет всем нам возродить традицию, к сожалению, утратившуюся в больших городах. Мы его назвали «Давайте жить дружно!» Не секрет, что зачастую в многоэтажных домах соседи друг друга не знают не только по именам, но и «в лицо». Мы хотим разрушить устои обособленности. Мы хотим, чтобы все соседи не только знали друг друга в лицо, но и по возможности дружили. Для этого мы построим на первых этажах в наших домах

15 000 квадратных метров помещений общего пользования. Там будет располагаться библиотека, читальный зал, кафе только для жителей квартала, игровой зал для детей и многое другое. Вот, например, дождь. А дома сидеть надоело. Взяли детей, спустились на первый этаж и в игровую комнату, и пусть там дети себе играют. Конечно, будут проводиться и общие праздники – только для жителей квартала. Что тоже неплохо.

Отсюда вытекает наш четвертый базовый принцип: безопасность наших жителей. Первое, что хочу отметить, – это отсутствие во дворах автомобилей – «Двор без авто». Все наши парковки будут подземными. Двор будет огорожен забором, куда посторонний человек просто так не попадет. Гостевые парковки будут за пределами двора. А во дворе еще планируется строительство школы на 160 мест и детского сада на 260 мест. То есть ваш ребенок сможет спокойно пойти

в школу один, без сопровождения, ему не придется переходить улицу, проезжую часть, а вам не придется волноваться. Он выйдет из подъезда, 100 метров, 2 минуты и он в школе. Или в детском саду.

Еще одна «изюминка» проекта «Тетрис» – функция «В магазин – на лифте». В нашем проекте будет размещен торговый центр площадью 1 500 квадратных метров. Там и продуктовые магазины, и магазины одежды, бытовой техники, фермерский рынок. Фигурально выражаясь, вы сможете пойти в магазин в тапочках, спустившись на лифте.

На сегодняшний день продажи уже стартовали. Срок окончания строительства домов первой очереди 2019 год.

Осталось всего несколько лет и облик Красногорска будет изменен до неузнаваемости, безусловно, в лучшую сторону.

*Наталья Сергеева.*

# СИНЕРГИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЕЙ



Крупные застройщики Московской области стали полноправными участниками градостроительной стратегии властей. От их взаимопонимания зависит качество жизни в столичном регионе. О синергетическом эффекте работы областного правительства и девелоперов – исполнительный директор Группы Компаний «МИЦ» **Даромир Обуханич**.

### ТОЛЬКО В КОМПЛЕКСЕ

Само понятие «комплексная застройка» в последнее время существенно изменилось. Раньше оно применялось по отношению к территориям от двадцати гектар, где строилось не одно, а несколько зданий, плюс еще какой-то социальный объект. Сейчас о комплексной застройке принято говорить, когда обсуждается строительный проект на территории в несколько тысяч гектар. Именно такой подход сейчас преобладает в Московской области. Это позволяет в рамках больших территорий продумывать логику развития региона и муниципалитетов на несколько десятков лет вперед. Размер имеет значение: только на большой площади можно оценить потенциал развития. И с точки зрения жилищного строительства, и с позиции создания производств с рабочими местами, и зон отдыха, и транспортной инфраструктуры.

И, казалось бы, застройщики должны были отреагировать на такие изменения негативно. Потому что при необходимости решения локальной задачи – строительства и продажи квадратных метров жилья – они вдруг сталкиваются с необходимостью дополнительного участия в комплексном освоении территорий. Но жизнь развивается и прежние установки уходят в прошлое. Дело в том, что приобретатель жилья сегодня интересуется не просто квадратными метрами, фасадами домов и местом расположения. Теперь он думает о том, как он будет добираться до работы, где он будет отдыхать, куда будет ходить на учебу дети, чем станут заниматься, когда подрастут. Мало того, еще три-четыре года назад заблаговременное решение этих вопросов давало застройщику весомые конкурентные преимущества, а теперь они стали вполне стандартными требованиями клиента.

### РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ

Правила на сегодняшнем рынке диктует покупатель. Ему есть из чего выбирать, и задача застройщика предложить максимальные условия, в перечне которых традиционные – цена, место, наличие школы и детского сада – дополняются другими: инфраструктура для работы, отдыха, комфортного передвижения.

Когда говорят о том, что рынок недвижимости, в частности, жилищного строительства, «просел», это не совсем объективная оценка. Скорее, он нормализуется и стабилизируется. Время сверхдоходов ушло. Не обеспеченные социальной инфраструктурой, точечная застройка и экономически неоправданные проекты – все это безвозвратно уходит в прошлое.

Сейчас в Московской области идет колоссальная работа по развитию градостроительных планов муниципальных территорий. Процесс очень сложный, ведь в его результате нужно достичь оптимального баланса интересов стратегического разви-

тия региона, жителей, собственников и, конечно, застройщиков, ставших полноправными участниками этого процесса. Они не просто сдают метры, а участвуют в комплексном процессе градостроительства.

### ИЗБЕЖАТЬ ПЕРЕКОСОВ

Главная тенденция развития строительной отрасли – устранение прежних и недопущение новых перекосов в пользу какой-то одной функции: жилищной, промышленной или торговой. Например, в Подмоскovie есть технопарки, но нет востребованности – просто потому, что в шаговой доступности нет жилья. Поэтому в регионе все проекты сейчас рассматриваются в контексте комплексного освоения территорий.

Сегодня застройщики не менее чем власти заинтересованы в развитии региональной инфраструктуры. В Московской

## СЕЙЧАС В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ИДЕТ КОЛОССАЛЬНАЯ РАБОТА ПО РАЗВИТИЮ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПЛАНОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ.

области сейчас полностью выработались участки, где, скажем, не надо думать о дорогах. Действующая инфраструктура, как правило, не соответствует объемам строительства. Значит, нужно создавать либо новую, либо серьезно усовершенствовать прежнюю. И здесь планы областных властей тесно взаимосвязаны с проектами застройщиков. Это касается реконструкции того или иного шоссе. Сроки на дорожные работы устанавливаются в зависимости от сроков реализации проекта застройки на территории, прилегающей к трассе. И часть нагрузки ложится на компанию-застройщика. В конечном счете, это справедливо, потому что компания заинтересована в качестве освоения территории.

### ВРЕМЯ ОПЫТНЫХ

В нынешней ситуации преимущество имеют компании с серьезным опытом. Например, Группа Компаний «МИЦ» на рынке более 17 лет. И что особенно важно, имеет опыт в реализации крупномасштабных проектов. Одно дело – построить дом в микрорайоне, другое дело – построить микрорайон.

Российский рынок недвижимости по мировым меркам очень молодой. То, что в мире происходило лет сто назад, у нас началось

лет двадцать назад. В эпоху строительного бума появилось много компаний, строящих точечные объекты. Тех же, кто приобрел серьезный градостроительный опыт, можно пересчитать по пальцам. Эти компании готовы работать сегодня с хорошим горизонтом планирования. Потому что не ставят задачу: выжать максимум квадратных метров. Нет, сегодня надо обеспечить максимально оправданную в экономическом смысле модель проекта. Это можно сделать только в том случае, если ты думаешь об уровне качества жизни тех, для кого строишь.

У Подмоскovie есть преимущества перед столицей в плане новой застройки. Москва – сложившаяся территория, а у областных муниципальных образований хорошие перспективы роста. Речь идет о качественном развитии подмосковных городов и создании новых гармоничных образований со всеми условиями для жизни, работы, отдыха. В Московской области формируются локальные, но полностью сбалансированные центры, которые человек в принципе может и не покидать. Девяносто процентов своих жизненных потребностей он может удовлетворить там, где его работа, семья. В отпуск он может улететь на море – просто потому, что в Подмоскovie моря нет, а в столицу поехать, чтобы посетить Большой Театр, поскольку он в мире один такой.

### ЭФФЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ГК «МИЦ» входит в Ассоциацию застройщиков Московской области. Основная цель этого объединения – выстраивать конструктивный диалог между профессиональным сообществом застройщиков и властью, а значит, способствовать синергии строительного бизнеса и власти.

Очевидно, застройщику важно, чтобы в его проекте вовремя и по определенной цене были приобретены квартиры. А потенциальный покупатель жилья при выборе варианта собирает некий пазл приемлемых или желаемых для него условий. На сегодняшнем рынке одним из необходимых условий стала репутация застройщика, которая складывается из опыта реализованных проектов и качества того, что он обещает. Ни первое, ни второе невозможно без контакта с властями, отвечающими за развитие региона. Застройщик должен быть в курсе стратегических намерений власти не потому, что ему навязывают какие-то решения. Зная об этих намерениях, он может планировать и собственное развитие, и давать покупателю четкие обещания. Исполнение своих обещаний создает упомянутую репутацию компании и, между прочим, повышает статус самого региона. Это естественный эффект синергетического взаимодействия двух участников одного процесса – создания современного уровня качества жизни в столичном регионе, соответствующего самым высоким стандартам.

# Здания-личности ОТ **URBAN GROUP**



Архитектура – это визитная карточка города, страны, эпохи и даже цивилизации. Архитекторы и строители ответственны за то, где и насколько удобно мы живем. Они создают красивые дома и при этом строят их экономно и долговечно. Профессия архитектора предполагает системный подход к строительству, чувство прекрасного и глубокое знание быта людей.

О своей работе и о том, как изменяется облик Подмоскovie, нам рассказал архитектор, партнер Urban Group Максим Атаянц.

## **Имидж – всё!**

– Максим Борисович, правительство Московской области приступило к формированию нового архитектурного облика Подмоскovie. Этот глобальный проект предполагает, в первую очередь, благоустройство главных улиц городов и поселений, железнодорожных станций и вылетных магистралей. Как участвует в этой работе Urban Group?

– Я думаю, что существенным образом. За мой многолетний опыт работы с Urban Group у нас сформировались некоторые принципы. И я счастлив, что у меня есть такой серьезный заказчик, партнер, который разделяет мои основные градостроительные и архитектурные взгляды. Возьму на себя смелость заявить, что словосочетание «квартальная застройка» произошло от нас. Принцип здесь заключается в следующем: не в элитной, а именно в массовой застройке, та ок-

ружающая среда, что формируется при строительстве, должна быть дружелюбной, чтобы она имела самостоятельную ценность. Людям должно быть приятно и удобно находиться и в том пространстве, которое застраивается, и в самих домах, и в особенности между ними, вокруг них. Необходимо, чтобы эта среда была комфортной. Главная цель – добиться понимания у людей, что доступное жилье может быть привлекательным и комфортным. Необходимо разбить состоявшееся мнение, что массовое жилье – это жуткие безжизненные огромные скалы из панели. Современные дома – авторская архитектура, очень продуманная, качественно и внимательно сделанная. Вот в осуществлении этих принципов и состоит вклад в облик Подмоскovie Urban Group и немаложко мой.

– Что нужно, на ваш взгляд, как специалиста, как архитектора, для создания качественного имиджа региона?

– Говорить о всём регионе достаточно сложно, здесь работа архитектора составляет всего 3%. В случае Подмоскovie мы имеем большое историческое наследие, невероятное количество культурных объектов, архитектурных памятников, большое количество усадеб, церквей. За их сохранность необходимо бороться. Этим надо заниматься. И для формирования положительного имиджа это один из важных моментов – сохранить то, что нам оставили предки.

Второе. В Подмоскovie замечательная природа. Может быть, кто-то скажет: «Как смеет архитектор говорить о природе?!» Ведь у многих сложился стереотип, что архитекторы при создании своих новых проектов природу портят, многое вырубается, перестраивается, застраивается. Но на самом деле и для меня, и для Urban Group подмоскovie природа – большая ценность, и мы всегда стараемся тщательнейшим образом учитывать те нюансы и

## ИСТОРИЯ ПРОФЕССИИ ■■■■■■

ПРОФЕССИЯ АРХИТЕКТОРА ПОЯВИЛАСЬ ОДНОВРЕМЕННО С ПЕРВЫМИ КРУПНЫМИ ПОСТРОЙКАМИ ХРАМОВ, ДВОРЦОВ И КРЕПОСТЕЙ. ПЕРВЫМ ИЗВЕСТНЫМ В ИСТОРИИ АРХИТЕКТОРОМ БЫЛ ИМХОТЕП. ОН РУКОВОДИЛ СТРОИТЕЛЬСТВОМ ПИРАМИДЫ ДЖОСЕРА В ЕГИПТЕ.

ПРЕСТИЖ АРХИТЕКТОРЫ НАБИРАЮТ В ПЕРИОД ВЫСОКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ В XV-XVI ВЕКА. В ЭТО ВРЕМЯ В ИТАЛИИ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ИСКУССТВО, ОБРАЗОВАНИЕ, ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ СТИЛИ ЗОДЧЕСТВА.

ПОЯВЛЕНИЕ ПЕРВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АРХИТЕКТОРОВ НА РУСИ ДАТИРУЕТСЯ КОНЦОМ XV – НАЧАЛОМ XVI ВЕКОВ. ПРАВДА, ЭТО БЫЛИ ИНОСТРАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ – АРХИТЕКТОРЫ ИЗ ИТАЛИИ. С ТЕХ ПОР ПРОШЛО НЕМАЛО ВРЕМЕНИ. ОБРАЗ ЗОДЧЕГО СИЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СОВРЕМЕННОГО АРХИТЕКТОРА. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВО СТАЛО СЛОЖНЕЕ И МАСШТАБНЕЕ. ОДНАКО СУТЬ ИХ РАБОТЫ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ. СПРОЕКТИРОВАТЬ СООРУЖЕНИЕ, КОТОРОЕ БУДЕТ МАКСИМАЛЬНО УДОВЛЕТВОРЯТЬ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА, БЫТЬ УДОБНЫМ И УЮТНЫМ...

особенности мест, где мы строим, скрупулезно подходить к тому, что мы на них строим, и стараться наносить как можно меньше ущерба природным уголкам.

Третье. Подмосковье – это ведь стремительно развивающийся, экономически привлекательный регион. Этим надо пользоваться, но смотреть, чтобы не было перегибов. За большим спросом на объекты недвижимости, участки земли нельзя забывать о чувствахмеры.

На мой взгляд, вот составляющие качественного имиджа региона. А также понимание и воплощение в жизнь мысли: чем будут жители заниматься, как туристы воспринимают Подмосковье.

## УРБАНИСТИЧЕСКИЙ КОШМАР

– А чем не устраивает старый облик? Что в нем не так?

– Не устраивает не старый облик. Просто в какой-то момент всем участникам процесса стало страшно от того, что вдруг начало развиваться. Это опасность возникает тогда, когда регион экономически быстро развивается, есть спрос, много желающих скупать недвижимость, и при таком темпе у нас в Подмосковье появились совершенно жуткие ландшафты, непонятные, мертвые, страшные дома, которые просто лезут из асфальта без соотношения друг к другу, не образуя-

щие вместе никакого комплекса. И когда правительство это увидело, осознало, вот тогда и стало понятно, что что-то с этим надо делать. Думаю, что причина в этом. Она довольно проста.

– По мнению правительства Московской области, улучшению архитектурно-художественного имиджа Подмосковья служит и внедрение в городскую среду нового брендинга – единых стилистических решений в оформлении улиц, объектов недвижимости, остановок и транспорта. А это не станет скучным для восприятия? Не погубит разнообразие и полёт творческих фантазий?

– Разнообразие победить довольно сложно. Людская самостоятельность все равно будет присутствовать в той или иной степени. Здесь же не идет речь о каком-то казарменном однообразии. Речь стоит о создании некоего единообразного облика для каждого города, чтобы всё это окультурить и дать какую-то норму, небольшие отступления от которой и будут формировать разнообразие. Мне кажется это положительные решения.

– А уникальным архитектурным мыслям найдется место?

– Тут дело даже не в уникальности как самоценном качестве, а чтобы было похоже на нормальное, комфортное для людей пространство. Надо убить на корню убеждение: то, что строят сейчас обязательно должно быть безобразно. Это сидит очень глубоко. И дать понять всем людям, что это не всегда так происходит – вот главная задача. Я бы, если честно, наоборот, был бы рад, чтобы элемент уникальности из некоторых строений все таки ушел. Порой он очень сильно мешает восприятию, созданию комфортной среды для человека.

– А дома Urban Group похожи друг на друга?

– Какой-то стиль определенный у них, конечно, есть. Но они, как и люди – немного разные. Мы делаем здания – личности, поэтому они немножко друг от друга отличаются, хотя при этом и узнаваемы.

– Как реагируют местные власти на предстоящую «переделку»? К общим решениям приходите? – Мне немного сложно ответить на этот вопрос, потому как я все же архитектор, а не девелопер, и не веду переговоров с властями. Но если Urban Group востребован, строит, значит приходят к пониманию.

– А население? Как воспринимают они новый облик своих привычных улиц?

– Дома, построенные Urban Group, очень хорошо покупаются. Это самый первый и простой показатель отношения к ним людей. И это очень приятно. Например, ЖК «Город Набережных», построенный Urban Group в Химках, я видел на каком-то интернет-форуме, как рекомендованный для посещения туристам. Это большая

честь, когда так люди пишут, ведь их никто не заставляет, это общественное мнение, никем не навязанное.

– Максим Борисович, и в заключении нашей с Вами беседы, приоткройте тайнство профессии архитектора... Как рождаются дома?

– Конечно, это долгий, очень творческий и очень инженерно сложный процесс. В первую очередь, становится известно: на каком месте объект должен быть. У каждой местности есть свои особенности: рельеф, дороги, близлежащие объекты... Когда понимание территории есть, начинается анализ и формулировка задания. После чего берет старт наша непростая работа. Здесь должно всё сложиться воедино: чтобы и экономически это получилось, и чтобы высота не лезла вверх, в тоже время необходимо сделать интересное пространство. При этом законодательные нюансы соблюсти: сколько квадратных метров должно быть на человека, сколько школ, садов и больниц необходимо на данное количество населения, плюс обязательно мелкая торговля... То есть на выходе получить то, что делает город городом, а не просто построить несколько домов, которые мелкой кучкой посреди поля стоят.

Далее идет согласование с властями, и когда разрешение получено, начинается детальная проработка плана каждого дома. Здесь надо быть очень внимательным, потому как мы никогда не строим типовых домов. Каждый дом рисуется отдельно, и его план зависит от того, где конкретно он в структуре улицы или площади находится. Крайне важно пространство между домами. Люди, которые там поселятся, должны с удовольствием возвращаться в свой микрорайон, а не только в свои квартиры, зажмурившись, пробегая свой двор и квартал. А вот если человек попадает на свою улицу с мыслью «я дома», если это ощущение удается дать, значит, всё получилось! Это важно и это довольно трудно.

Беседовала Наталья Варфоломеева.

СОВРЕМЕННЫЕ  
ДОМА – ЭТО  
АВТОРСКАЯ  
АРХИТЕКТУРА,  
ОЧЕНЬ  
ПРОДУМАННАЯ,  
КАЧЕСТВЕННО  
И ВНИМАТЕЛЬНО  
СДЕЛАННАЯ.

# Притяжение земли, или кому в своем доме жить хорошо



Компания «СтройИнвест-Топаз» (СИТ) является на сегодняшний день крупнейшим девелопером и застройщиком в Московской области и Новой Москве. Более 20 лет компания занимается строительством и эксплуатацией коттеджных поселков и жилых комплексов.

Поселок Борисоглебское, строительство которого началось в 2013 году, стал отправной точкой в изменившейся строительной политике компании. Председатель комитета ТПП МО по строительному комплексу, генеральный директор компании **Александр Николаевич Андросов** – о том, как должно выглядеть комфортное жилье.

*– Александр Николаевич, правда ли, что символом вашей компании является носорог?*

– Это действительно так. Я много путешествовал, бывал в Африке, наблюдал за этими представителями фауны. В обычной ситуации – это миролюбивое спокойное животное, но стоит лишь кому-то нарушить его спокойствие, как он превращается в разъяренное существо, которое ближе чем на полтора километра никого на свою территорию не допустит.

Вот так и мы: спокойно занимаемся своим делом, осваиваем новые территории – и никому не даем в обиду ни наши поселки, ни нашу компанию. Сегодня в нашей коллекции порядка 30 фигурок носорогов, привезенных со всех уголков земного шара – Африки, Таиланда, с нашего Байкала. 30 – по числу построенных нами коттеджных поселков.

*– Компания, много лет специализирующаяся на коттеджном строительстве, вдруг приступает к реализации проекта малоэтажной застройки. Почему?*

– Как ни странно, причиной послужила моя кандидатская диссертация на тему «Малоэтажное жилищное строительство. Экономика и планирование». Работая над материалами, я пришел к выводу: люди не должны жить на большой высоте, но в то же время комфортные условия никто не отменял. Поэтому мы решили придерживаться принципа малоэтажного строительства с развитой инфраструктурой – с широкими просторными улицами, со школами и детскими садами, с поликлиникой, включая даже строительство церкви.

И хотя сегодня наш поселок перешел из Подмосковья на территорию Новой Москвы, это никак не отразилось на комфорте. Борисоглебское расположено в 3-10 минутах пешком до железнодорожной станции. Мы не поскупились на земельные участки: наш поселок похож скорее на небольшой город, где в 6 тысячах квартир будут жить 15-18 тысяч человек. К большому сожалению, свои бизнес-интересы застройщики ценят больше, оставляя интересы людей на

втором плане. Мы же в приоритет поставили удобство и комфорт жителей.

В результате вышло так, что в рамках международной выставки недвижимости во Франции MIPIM наш проект был удостоен премии как лучший поселок для малоэтажного жилищного строительства. Мы не посрамили честь Московской области перед европейскими застройщиками и архитекторами и уверены: будущее за такими жилыми комплексами.

*– Как вы считаете, почему люди решили спуститься с небес на землю?*

– Видите ли, медицинский фактор никто сейчас не принимает во внимание, тогда как все исследования доказывают вредность проживания на большой высоте.

Люди не хотят преодолевать высоту на лифтах, которые часто ломаются. Более того – люди не хотят жить в «каменных джунглях». Они хотят вернуться из них на солнечные поляны, дышать свежим воздухом и при этом работать здесь же, недалеко от своего дома. Все эти условия мы выполняем. Про развитую инфраструктуру я уже сказал. Осталось добавить, что мы с таким же успехом решаем вопросы с трудоустройством наших жителей, создаем рабочие места в наших же поселках. Так, например, здесь будет работать отделение Сбербанка, паспортный стол, детские сады, школа и поликлиника. Так что помимо лицемерия красоты природы и наслаждения от благоустройства и комфорта люди смогут здесь же и работать, а не ездить в Москву. Таким образом, наш комплекс можно назвать бизнес-средой по ценам эконом-класса для комфортного проживания.

*– Не омрачат ли безоблачное проживание людей промышленные предприятия, которые имеют шанс появиться здесь в будущем?*

– Возводя наш поселок, мы все продумали до мелочей. Планирование территории и вся проектная документация согласована, никаких изменений не будет. С целью создания рабочих мест здесь появятся предприятия, как то пожарное депо, комбинаты пи-

тания – и по-прежнему, заметьте, никаких «каменных джунглей», промышленных предприятий и прочих объектов, способных нанести урон экологии.

В текущем году мы вводим в эксплуатацию 120 тысяч кв. м, на второй очереди 210 тысяч кв. м, которые сдадим в 2017-2018 гг. Идем по графику, кое-где даже с опережением.

**– На непростую экономическую обстановку оглядываетесь?**

– Ситуация в экономике сегодня достаточно сложная, и она не могла не повлиять на все отрасли. Но мы привыкли работать в условиях, когда «все хорошо». Теперь приходится работать в других условиях и смотреть, чего ты сам стоишь в этой жизни, на что способна твоя компания.

Слава богу, мы находимся в движении, ни один объект не заморозили и не остановили. Наши переговоры с банковскими учреждениями по-прежнему результативны. Мы получаем кредиты и не допустили просрочки ни по одному платежу. Опыт предыдущих лет нас кое-чему научил, и мы предприняли определенные меры для обеспечения безопасности, но надеюсь, что воспользоваться ими нам не придется.

**– А как в целом переживает кризис строительная отрасль Подмосковья?**

– Сегодня взят курс на импортозамещение и это правильно. Раньше более 20% строительных материалов закупалось за рубежом. Кирпич нам везли из Бельгии, сантехнику – из Польши. После введения санкций этот объем сократился до 10%, и я считаю, что этот показатель надо свести к минимуму, покупая не продукты, а технологии.

Например, наша компания самостоятельно производит все, начиная от брусчатки и заканчивая сложнейшими изделиями для домов, а вот оборудование и технологии мы приобрели за рубежом. И подобным образом надо поступить не только строительной, но и всем другим отраслям.

**– А опыт советского строительства может пригодиться, или он уже безвозвратно ушел в прошлое?**

– Плох тот народ, который забывает свою историю и отказывается от своих достижений. У этого народа никогда не будет будущего.

Во времена СССР я работал в Сургуте, на предприятии «Сургутнефтегаз». Мы строили объекты для перекачки и добычи нефти и газа: компрессорные, дожимные насосные, кустовые насосные станции. Наша страна до сих пор на этом живет.

У нас была хорошая система планирования. И даже те «хрущевки», которые сегодня в Москве и области сносятся, рассчитывая место под новые здания, на то время полностью выполнили свое предназначение – каждой семье отдельную квартиру. Поэтому говорить о строительном опыте СССР в негативном ключе, я считаю, по меньшей мере, необъективно. Другое

дело, что не стоит на нем заикливаться. Нам надо вычленив из него все ценное, полезное и – пользоваться сегодня вкупе с европейским и американским опытом. Мы сегодня заметно отстаем по определенным технологиям, поэтому надо не стыдливо закрывать на это глаза, а внимать и учиться всему передовому, внедрять у нас в стране, но – не огульно, с поправкой на менталитет русского народа.

**– Свои поселки вы создавали с учетом этого менталитета по «русским лекалам» или же все-таки там нашли применение западные технологии?**

– Поселков с таким размахом, поистине русским, не строят ни в Европе, ни в Америке. К большому сожалению, сейчас этот менталитет проходит серьезную корректировку в связи с экономическим кризисом.

Мы возвращаемся к определенным бюджетным домам и бюджетным земельным участкам. Если раньше для строительства дома выделялись участки размером от 12 до 36 соток, то сегодня можно увидеть дом, расположенный на 4, 6 сотках земли. Клиенты вновь начали считать деньги.

Поэтому мы вырабатываем новый подход к нашим покупателям и готовы предложить им поселки как эконом-класса, где за один миллион рублей можно приобрести прекрасное жилье, так и поселки бизнес-класса, где стоимость домов на порядок выше.

Но все же основной наш продукт – малоэтажное жилищное строительство и квартиры в этих комплексах, которые по-прежнему чрезвычайно востребованы у молодых семей, пенсионеров, студентов.

**– Как вы считаете, в чем заключаются основные проблемы строительного рынка Подмосковья?**

– Законы рынка диктуют свои условия, поэтому успешно развиваются компании, которые не только внедряют передовые зарубежные технологии, но и разрабатывают свои ноу-хау. Это приводит к увеличению инвестиций в обучение специалистов. Кроме того, компании вкладывают деньги в производство строительных и отделочных материалов и конструкций, в связи с чем растет спрос на квалифицированных конструкторов, технологов. И надо отметить, что пока спрос на таких специалистов опережает предложение.

Одна из серьезных проблем – в срок получить от ресурсоснабжающей организации техусловия на строящиеся объекты. Все остальное можно отнести к рабочим моментам.

На сегодняшний день отработан механизм получения разрешения на строительство: чтобы его получить, необходимо защищать свой проект на комиссии. Это позволило упорядочить застройку и больше внимания уделять элементам благоустройства.

**– Александр Николаевич, Вы возглавляете комитет Торгово-промышленной палаты МО по строительному комплексу. Какие задачи на него возложены?**

– Комитет был создан для содействия развитию строительного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства области, становления рыночной экономики путем создания благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности. Конкретно наши предложения (в рамках приоритетных направлений деятельности ТПП МО) – совершенствование действующей нормативно-правовой базы, развитие инфраструктуры обслуживания предпринимательства в сфере строительного комплекса, налаживание деловых связей между предпринимательскими кругами Московской области, России и зарубежных стран. А также установление конструктивного диалога между предпринимателями и федеральными и региональными органами власти.

**– Какими должны быть результаты этого диалога?**

– Вот посудите сами. На днях мы вместе с администрацией Наро-Фоминского района приступили к рассмотрению программы благоустройства тех территорий, которые были выделены в пользование многодетным семьям. К сожалению, ситуация с выделением земельных участков на сегодняшний день складывается не очень хорошо. На выделенной земле нет ни коммуникаций, ни подъездных дорог.

На совещании у главы района В.В. Андронова было принято решение: компания СтройИнвестТопаз возьмет на себя проблему благоустройства участков, выделенных многодетным семьям в г.п. Верее. Мы найдем ту форму взаимоотношений бизнеса и органов власти, которая устроит всех участников этого проекта. И если этот эксперимент социальной ответственности окажется удачным, мы распространим наш опыт на весь Наро-Фоминский район, а затем и на Московскую область.

Безвозмездное выделение земельных участков – дело хорошее, но любое дело надо доводить до конца. Государство должно выдавать законченный продукт, а не «сырой полуфабрикат», довести который до состояния готовности многодетные семьи в одиночку не смогут. Я к этому добавил бы еще несколько пунктов, облегчающих освоение земель. Например, беспроцентную ипотеку на строительство жилья...

**– Ваши прогнозы относительно будущего отрасли?**

– Я оптимист по натуре. И хотя ситуация сегодня очень непростая, и говорить о том, что улучшение наступит одновременно, не приходится, я верю: строительный комплекс Москвы и Московской области с достоинством выйдут из этой ситуации. Все будет хорошо.

Мария Башкирова.

# АССОЦИАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ – ГАРАНТ НАДЕЖНОСТИ

## «ОДНА ГОЛОВА ХОРОШО, А МНОГО – ЛУЧШЕ»

Ассоциация застройщиков Московской области – это крупнейшее объединение участников строительной отрасли Подмосковья, образованное в сентябре 2015 года при поддержке Министерства строительного комплекса Московской области. Её создание стало значимым событием для рынка, особенно важным в непростых экономических условиях. Сейчас в организацию входят 33 компании, на долю которых приходится порядка 80% жилья, возводимого в регионе.

Президент Ассоциации – Андрей Пучков, генеральный директор Urban Group. Главная функция Ассоциации – консолидация отрасли и стимулирование ее развития. Есть ряд вопросов, актуальных для всех девелоперов, и созданная организация призвана отстаивать интересы строительной отрасли. В её задачи входит сохранение приоритетов честного и добросовестного бизнеса, создание условий для развития рынка первичной недвижимости и увеличение надежности застройщиков Подмосковья. Ассоциация исполняет роль внутреннего регулятора и координатора отрасли, формирует единые правила деятельности и контролирует их выполнение. Также Ассоциация отслеживает негативные тенденции, угрожающие стабильности рынка и каждого конкретного проекта, например, прекращение строительства и демпинг. Постоянный мониторинг дает возможность оперативно находить решения, позволяющие защитить Подмосковье от возникновения недобросовестных контрагентов и обманутых дольщиков. «Наша цель – сделать рынок новостроек цивилизованным, предложить ему такие стандарты работы, которые, с одной стороны, повысят его прозрачность и безопасность, а с другой стороны, положительно повлияют на объем спроса. Девелоперскому сообществу крайне важно научиться конкурировать не столько ценой, сколько качеством своих проектов за приемлемую для покупателей цену. Мы видим четыре основные задачи Ассоциации: саморегулирование, профессиональная экспертиза рынка и улучшение делового климата, в том числе благодаря эффективному взаимодействию с органами региональной власти, обмен деловыми предложениями в среде с подтвержденной репутацией. Это позволит застройщикам заключать сделки, искать инвесторов и уступать друг другу инвестиционные проекты без посредников, а



**СЕРГЕЙ ПАХОМОВ,**  
министр строительного комплекса  
Московской области:

значит, в конечном счете, добиваться более доступных цен. Также важнейшей задачей является формирование в информационном поле позитивного образа рынка новостроек и добросовестных застройщиков Московской области», – отметил Андрей Пучков.

## ЗАКОН НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ

Ассоциация планирует вносить и отстаивать свои предложения по изменению федерального и регионального законодательства. В рамках мониторинга нормативного регулирования созданы рабочие группы, в которые входят юристы компаний – членов объединения. Они анализируют действующее законодательство и разрабатывают предложения по изменению или дифференцированному применению нормативов, регулирующих отрасль. Далее эти предложения будут обсуждаться с органами государственной власти. Так, в 2017 году Ассоциацией планируется разработать предложения:

- ◆ по оптимизации показателей разрешительно-нормативных и технических документов (изменение нормативов в части обеспеченности местами в ДОУ, СОШ (РГНП от 17.08.2015 п.5.18) и норму обеспечения парковочными местами (РГНП-2015);
- ◆ по оптимизации процессов создания инженерной инфраструктуры, касающихся процедуры технологического присоединения (ТП);
- ◆ по разработке мер стимулирования



ОЧЕНЬ ПРИЯТНО, ЧТО ДОСТОЙНЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ РАЗДЕЛЯЮТ НАШУ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ И СТРОЯТ В РАМКАХ НАШЕГО ВИДЕНИЯ, ОБЪЕДИНИЛИСЬ В АССОЦИАЦИЮ. ЕЕ УЧАСТНИКИ ВОЗВОДЯТ НЕ ТОЛЬКО ДОМА, НО И БОЛЬНИЦЫ, ПЕРИНАТАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ, ШКОЛЫ, ДЕТСКИЕ САДЫ. И ДЕЛАЮТ ЭТО В СРОК. ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ КОМПАНИИ ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ: ДОСТРАИВАЮТ ОБЪЕКТЫ ЗА НЕДОБРОСОВЕСТНЫМИ ЗАСТРОЙЩИКАМИ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЛЮДИ ПОЛУЧАЮТ ДОЛГОЖДАННОЕ ЖИЛЬЕ. МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ ЭТО НАЧИНАНИЕ И ЖЕЛАЕМ АССОЦИАЦИИ РАЗВИВАТЬСЯ.

потребительского спроса в части ипотечного кредитования и разработке совместно с банками различных ипотечных программ;

◆ по улучшению условий проектного финансирования (снижение процентных ставок по программам проектного финансирования до 13–15% за счет снижения для кредитных учреждений существующего размера обязательного резервирования).

В Государственную думу РФ будут направлены предложения по внесению изменений в Жилищный Кодекс РФ (об исключении противоречий в моменте возникновения обязанности по оплате жилищно-коммунальных услуг

при передаче застройщиком помещения в одностороннем порядке), Налоговый Кодекс РФ (с целью уточнения условий по применению льготы при безвозмездной передаче застройщиком различных «обременений», снижение налоговых издержек застройщиков), Градостроительный Кодекс и Земельный Кодекс РФ. Ассоциация предлагает внести изменения и в Федеральный закон № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» в части установления уплаты для участника долевого строительства застройщику неустойки в размере 1/300 ставки рефинансирования от цены договора за каждый день просрочки принятия объекта долевого строительства; установление запрета для злоупотребления правом, выраженного в исключении безграничной свободы в использовании участниками долевого строительства имеющихся у них прав.

При участии Ассоциации застройщиков и Ассоциации инвесторов, которые обратились с письмом к Президенту РФ В. Путину, была продлена программа государственной поддержки ипотеки. Это позволило не только многим семьям решить свой квартирный вопрос, но и стало стимулом для дальнейшего развития строительной отрасли всей России.

### КОДЕКС ЧЕСТИ

В феврале 2016 года все компании – члены Ассоциации подписали «Кодекс застройщиков Московской области», который формирует систему коллегиального контроля над соблюдением профессиональных стандартов работы. Данный документ основан на лучших мировых практиках и определяет общие правила работы отрасли.

«Создание и подписание «Кодекса застройщиков» – событие, значение которого для отрасли сложно переоценить. В период экономической нестабильности этот документ будет являться дополнительным ориентиром для потребителей при выборе компании-застройщика. Важно, чтобы покупатели сохранили доверие к девелопе-

рам, а также имели реальные гарантии того, что дом, где куплена квартира, будет построен», – отметил Сергей Пахомов, министр строительного комплекса Московской области. Своим главным приоритетом строители закрепили в кодексе «развитие комфортной среды в Московском регионе». Среди основных положений – ответственность компаний перед покупателями, что делает рынок недвижимости более прозрачным и понятным; информационная открытость и социальная ответственность всех участников Ассоциации застройщиков. Своими общими ценностями девелоперы назвали развитие инноваций, взвешенную финансовую политику и отказ от продаж ниже себестоимости.

Нормы кодекса распространяются на всех сотрудников девелоперских компаний. Этот свод правил продолжает традицию цеховых кодексов, которые всегда были эффективным инструментом для создания высокопрофессиональных, прогрессивных профессиональных сообществ. Все компании, вступающие в Ассоциацию, добровольно подписывают документ, а те строительные организации, кто не будет соблюдать положения кодекса, будут исключены из профессионального объединения – Ассоциации застройщиков Московской области.

Ассоциация застройщиков МО – организация, демонстрирующая серьезность намерений, и ответственность деятельности и взятым на себя обязательствам. Благодаря конструктивному взаимодействию органов власти и застройщиков в Московской области ощутимы положительные изменения на рынке: сократились сроки принятия в эксплуатацию жилых домов и социальных объектов со стороны муниципалитетов. В свою очередь большинство застройщиков честно выполняют свои обязательства и работают в плановом режиме, не нарушая заявленных сроков строительства.

Наращивая темпы работы, профессиональное объединение застройщиков будет уже на системном уровне и на постоянной основе вести работу над тем, чтобы от более качественных коммуникаций бизнеса и власти, в конечном счете, выиграли жители Московской области.

### АССОЦИАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ – ЭТО:

- ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ, МОНИТОРИНГА И АНАЛИЗА РЫНКА;
- КОММУНИКАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, СПОСОБСТВУЮЩАЯ ОБМЕНУ ОПЫТОМ, ТЕХНОЛОГИЯМИ И ЛУЧШИМИ ПРОЕКТАМИ;
- РАБОЧИЕ ГРУППЫ ПО НОРМАТИВНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ, АНАЛИЗУ ДЕЙСТВУЮЩИХ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО, ЗЕМЕЛЬНОГО, ЖИЛИЩНОГО, НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА;
- ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ОБРАЗА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ;
- СОВМЕСТНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ АКЦИИ И МЕРОПРИЯТИЯ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ УВЕЛИЧЕНИЮ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА КОМПАНИЙ – ЧЛЕНОВ АССОЦИАЦИИ.





*Сегодня уже общепризнано, что Особая экономическая зона в подмосковной Дубне является одним из драйверов экономического развития региона, а по числу резидентов – самой крупной в России. Только в прошлом году на ее территорию пришли 24 наукоемких компании. Причем большинство из них заложили в свои проекты строительство в ОЭЗ собственных объектов. Удастся ли им осуществлять свои планы и как в целом идет развитие территории – об этом в интервью с генеральным директором АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антоном Афанасьевым.*

## Строительный бум в ОЭЗ «Дубна»

– Антон Владимирович, вы возглавили ОЭЗ, когда в стране была не самая лучшая экономическая ситуация – снижение цен на нефть, санкции со стороны Запада, ослабление курса рубля. Многие резиденты «Дубны» в связи с этим пересмотрели свои приоритеты? И как удалось выстоять?

– Действительно, 2015-2016 годы были сложными в экономическом плане. Это непосредственно коснулось и резидентов нашей Особой экономической зоны, некоторые из которых приостанавливали на время строительство своих производств. Также по объективным причинам сдвигались сроки возведения объектов инфраструктуры. Тем не менее, наши инвесторы не только справились с условиями работы в период кризиса, но продолжили свое развитие, а базовая инфраструктура ОЭЗ на данный момент готова полностью и активно развивается.

Такая ситуация была повсеместно, но трудности преодолены, не случайно глава государства Владимир Путин на январском форуме предпринимателей заявил, что «в целом бизнес выстоял, в том числе малый». А наши компании-резиденты –

это, в основном, высокотехнологичные предприятия малого и среднего бизнеса. Конечно, выстояли благодаря поддержке проекта на федеральном и региональном уровне, значительному пакету льгот и преференций для инвесторов.

– Можно напомнить основные?

– На подготовленной территории компании, став резидентами, сразу могут приступить к строительству предприятий или организации производства на арендованных площадях, вся базовая инфраструктура для этого есть. Ключевая преференция – бесплатное подключение к сетям инженерно-технического обеспечения. В ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны. Экономическая выгода очевидна: с товаров, обрабатываемых внутри территории, ввозимых и вывозимых за пределы Таможенного союза, НДС и таможенные пошлины не взимаются. Кроме того, действуют налоговые льготы на прибыль, имущество, транспорт и землю. Преференций вполне достаточно, чтобы успешно развивать бизнес.

– То есть сегодня можно говорить о положительной динамике?

– Да, причем это касается всех аспектов деятельности особой экономической зоны – и развития ее инфраструктуры, и привлечения инвесторов, и их активности. Если брать последние два года, то за это время мы смогли привлечь на территорию ОЭЗ 38 высокотехнологичных компаний, в том числе с иностранным капиталом. Это почти треть от всех привлеченных компаний за предыдущие 8 лет. Сегодня в ОЭЗ 124 резидента, это одна из самых многочисленных зон в России. Свои проекты они развивают в сферах информационных, био- и медицинских технологий, ядерно-физических и нанотехнологий, композиционных материалов, проектирования сложных технических систем.

Резиденты активно строят собственные объекты. За два года на территории ОЭЗ были открыты три новых предприятия. В 2015 году «Акванова Рус» запустила полностью автоматизированный завод по производству натуральных инкапсулированных ингредиентов для пищевой, фармацевтической и косметической индустрий. На заводе «Связь инжиниринг КБ» производятся сложнейшие многослойные

печатные платы нового поколения. Оборот продукции резидента в прошлом году составил порядка 120 млн рублей, а к концу 2017-го предприятие намерено увеличить его уже в пять раз. Еще один инвестор компания «Эйлитон» в 2016 году сдала в эксплуатацию лабораторно-производственный корпус, запустила две новых линии, на которых уже к концу года было выпущено около 200 миллионов вакуумных пробирок для взятия венозной крови. В этом году компания приступает к строительству второго корпуса.

Эти и другие резиденты ОЭЗ настроены в максимальной степени обеспечить потребности страны в инновационных отечественных изделиях, таким образом вытесняя с рынка зарубежные аналоги. Это к вопросу об импортозамещении. Скажу более – некоторые компании смогли в период экономических и финансовых колебаний даже приумножить выручку и оборот своей продукции.

– Антон Владимирович, а что можно сказать о строительстве объектов новыми резидентами?

– Строительство заложили в свои проекты большинство новых компаний, многие уже вышли на площадки, а кто-то в 2017 году планирует ввести научные, лабораторные и производственные корпуса в эксплуатацию и начать выпуск продукции. Впервые за все время существования особой экономической зоны «Дубна» на стройплощадки двух ее участков – на правом и левом берегах Волги – в этом году выходит такое значительное число резидентов. У нас настоящий строительный бум – сразу 17 новых компаний начнут забивку свай и возведение предприятий.



Памятная табличка на символическом первом камне в основании будущего завода резидента «ФорМат». В церемонии принял участие зампред правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций Денис Буцаев (справа).

**ВПЕРВЫЕ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ  
СУЩЕСТВОВАНИЯ ОСОБОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ДУБНА»  
НА СТРОЙПЛОЩАДКИ ДВУХ ЕЕ  
УЧАСТКОВ – НА ПРАВОМ И ЛЕВОМ  
БЕРЕГАХ ВОЛГИ – В ЭТОМ ГОДУ  
ВЫХОДИТ ТАКОЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ  
ЧИСЛО РЕЗИДЕНТОВ. У НАС  
НАСТОЯЩИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ  
БУМ – СРАЗУ 17 НОВЫХ  
КОМПАНИЙ НАЧНУТ ЗАБИВКУ СВАЙ  
И ВОЗВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.**

ку свай и возведение предприятий. Например, в январе первую сваю уже забил резидент «РЭМОС». Специфика деятельности компании – разработка и производство приборов генерации и регистрации различных видов излучений, а также комплектов для них. Изделия предназначены для самых различных сфер деятельности – от нефтегазовой отрасли до медицины. В начале следующего года «РЭМОС» планирует дать старт серийному выпуску инновационной продукции, а с выходом на полную мощность занять около 20% рынка гиперспектральных систем Европы.

Буквально только что – в апреле – еще два резидента ОЭЗ заложили первый камень в основание будущих предприятий. Компания «Гранат Био Тех» планирует построить комплекс общей площадью 17 000 кв. метров. Резидент будет выпускать одноразовые медицинские изделия, в том числе вакуумные пробирки для



Российский центр программирования на левобережном участке ОЭЗ «Дубна».

«На удачу!» – бутылку шампанского о первую сваю разбил генеральный директор ООО «РЭМОС» Сергей Корьевкин.



В ПЛАНАХ – СТРОИТЕЛЬСТВО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ МОЩНОСТЕЙ, СОБСТВЕННОЙ ГАЗОВОЙ КОТЕЛЬНОЙ. ДЛЯ НОРМАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ-РЕЗИДЕНТОВ САМОЕ ОСНОВНОЕ – НАЛИЧИЕ ЛАБОРАТОРНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОРПУСОВ, В КОТОРЫХ ОНИ СМОГУТ СРАЗУ УСТАНОВЛИВАТЬ ОБОРУДОВАНИЕ И ПРИСТУПАТЬ К ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ. ПОЭТОМУ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ МЫ ПРИСТУПАЕМ К ИХ ПРОЕКТИРОВАНИЮ. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ СООРУЖЕНИЙ СОСТАВИТ БОЛЕЕ 25 ТЫС. КВ. МЕТРОВ НА ДВУХ УЧАСТКАХ.

взятия венозной крови. Общий объем инвестиций в реализацию проекта – более миллиарда рублей. Резидент «ПСК Фарма» намерен возвести полномасштабный лабораторно-производственный комплекс площадью порядка 9 000 кв. метров. Компания будет выпускать широкую линейку лекарственных форм.

Еще 7 инвесторов продолжат строительство и планируют в этом году сдать свои объекты в строй. Это компании «Паскаль Медикал», «ОЦЭТ», «МЛТ» и уже упомянутый «РЭМОС». Сдадут свои корпуса, но запустят производства чуть позже компании «ФорМат» и «Фрерус». Резиденты представляют биомедицинское направление, и задержка связана с особенностями технологических процессов производства. Якорный резидент ОЭЗ «Промтех-Дубна» введет в эксплуатацию сразу два новых корпуса и начнет строительство еще двух. Так что новоселами в 2017 году мы обеспечены.

– Проблемы есть? И как они решаются?

– В том, чтобы резиденты не выбивались из графика ввода объектов, намеченных сроков начала строительства, заинтересованы все – руководители компаний-резидентов, каждый отдел Управляющей компании ОЭЗ, отвечающий за своевременность выполнения обязательств по обеспечению инвесторов необходимой инженерной инфраструктурой и земельными участками, курирующее деятельность особой экономической зоны региональное министерство инвестиций и инноваций. Поэтому любой проблемный вопрос, если он возникает, оперативно решается на месте. Если он не входит в компетенцию Управляющей компании – обсуждение выносится на уровень областного правительства, при необходимости – в федеральные структуры. И мы всегда находим не только понимание, но и колоссальную поддержку на всех уровнях государственной власти. Это важно.

– Что с дальнейшим развитием инфраструктуры самой ОЭЗ, какие задачи Управляющая компания считает первостепенными на данный момент?

– Конечно, развитие ОЭЗ «Дубна» зависит от результатов деятельности резидентов. Не устану повторять, что основная задача Управляющей компании – это привлечение в ОЭЗ «Дубна» новых инвесторов с проектами, нацеленными на развитие отечественной экономики и импортозамещение. Только в 2016 году было привлечено 24 резидента при плане 12. Взятую планку мы не намерены снижать и в 2017 году. От того, как Управляющая компания решит эту задачу, будут зависеть и объем инвестиций в проекты, и налоговые отчисления резидентов в региональный бюджет, и то, сколько новых рабочих мест будет создано в Подмосковье. Понятно, что инвесторы придут на нашу территорию только при условии создания для них максимально комфортных условий. И сегодня на это направлены усилия всей нашей команды.

Как я уже сказал, базовая инфраструктура готова полностью. В настоящее время на двух участках ОЭЗ продолжаются работы по ее дальнейшему освоению. В планах – строительство дополнительных энергетических мощностей, собственной газовой котельной. Для нормальной деятельности компаний-резидентов самое основное – наличие лабораторно-производственных корпусов, в которых они смогут сразу устанавливать оборудование и приступать к выпуску продукции. Поэтому в ближайшее время мы приступаем к их проектированию. Общая площадь сооружений составит более 25 тыс. кв. метров на двух участках. Предполагается, что в эксплуатацию они будут сданы в конце 2018 – начале 2019 года. Мы рассчитываем, что уже в мае этого года будет решен вопрос с присоединением к существующим участкам особой экономической зоны еще порядка 30 гектаров земли под строительство объектов компаний, их также надо будет осваивать. Так что работы по созданию благоприятных условий для резидентов ОЭЗ «Дубна» у нас впереди много.

Пресс-служба АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна»



## «Коммуналка» стала ниже

Еще недавно применение солнечных батарей, ветрогенераторов или тепловых насосов ассоциировалось лишь с понятием «энергоэффективности». Для компании «Металер», специализирующейся на энергоэффективных технологиях в жилищном строительстве, самым главным позитивным критерием является снижение в разы платежей граждан за «коммуналку».

В пилотном проекте ЖК «Березки» был применен комплекс энергоэффективных технологий, который позволил снизить тарифы на тепло и ГВС на 72 процента. В 2016 году была запущена в рабочем режиме одна из главных инноваций компании – тригенерационная установка «Металер-24». Эта установка дала возможность эффективнее использовать энергию природного газа – получить в два раза больше тепла, чем при сжигании этого же газа в стандартной котельной. Тригенерационная установка позволяет вырабатывать три вида энергии: электроэнергию, тепло и холод. По сути, это симбиоз газового электрогенератора с тепловым насосом, где наравне с природ-

ным газом источником энергии служит окружающий воздух. Данная технология позволяет снизить тарифы на тепло в два, а то и в три раза по сравнению с обычной технологией при оптимизации тепловых потерь. Для более эффективного использования энергии холода в ЖК «Березки» построен ледовый каток. В планах развития инфраструктурных объектов данного жилого комплекса запланировано строительство круглогодичного горнолыжного спуска. Примечательно, что в данной ситуации достигается тройная эффективность, так как спорт является важным аспектом жизни общества. В компании уверены, что в будущем подобные установки могут стать успешным инструментом реформы

ЖКХ. Чтобы преодолеть скептицизм работников ЖКХ и показать, что технология компании «Металер» применима для любого типа многоквартирного дома, был приобретен недостроенный жилой комплекс «Северное сияние» в городе Рузе. Этот жилой комплекс представляет собой одиннадцать пяти- и девятиэтажных домов, построенных по панельной технологии. Поставлена задача: подключив тригенерационную установку, превратить эти дома в энергоэффективные, чтобы их жители могли за тепло и за ГВС платить в 2-3 раза меньше, чем жители соседних домов. Запуск проекта намечается на 2018 год.

*Мария Башкирова.*



# Упрощённая система регистрации в личном кабинете клиента занимает **30 секунд\***

*\* При наличии мобильного телефона.*

Для регистрации в личном кабинете  
клиента Мособлгаза необходимо:



Открыть страницу  
[lkk.mosoblgaz.ru](http://lkk.mosoblgaz.ru)



Нажать на ссылку  
«Создать личный кабинет»



В открывшемся окне  
заполнить предложенные  
поля



Полученный в виде СМС  
или по e-mail код  
необходимо ввести  
в поле «Введите СМС-код»  
и нажать кнопку  
«Активировать»

**Сэкономьте  
время для  
родных  
и близких**

Наши контакты:

Сайт компании:  
[www.mosoblgaz.ru](http://www.mosoblgaz.ru)

Адрес электронной почты:  
[info@mosoblgaz.ru](mailto:info@mosoblgaz.ru)

Телефон «Горячей линии»:  
8 (800) 200-24-09

Телефон доверия:  
8 (495) 597-55-69

## РАЗВИТИЕ СЕТИ ЭЛЕКТРОЗАРЯДНЫХ СТАНЦИЙ В ПОДМОСКОВЬЕ

*Зарядные станции для электромобилей*



В период с **2015** по **2017** годы АО «Мособлэнерго» установило  
**12** зарядных станций для электромобилей на территории Московской области

*География расположения зарядных станций*

### ДОМ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

3 зарядных станции  
вблизи вертолетной площадки



### ОДИНЦОВСКИЙ РАЙОН

г. Одинцово, ул.Союзная, д. 9  
(на парковке у филиала АО «Мособлэнерго»);  
г. Одинцово, Одинцовский парк культуры  
и отдыха им.Л.Лазутиной  
(около центрального входа)



### БИЗНЕС-ЦЕНТР «РИГА ЛЕНД»

2 зарядных станции



### КЛИНСКИЙ РАЙОН

г. Клин, Волоколамское шоссе, д. 1, стр. 4  
(на территории АЗС «Адриан-1»)



### ПУШКИНСКИЙ РАЙОН

г. Пушкино, ул. Железнодорожная, д. 1  
(Многоуровневый паркинг)



### ВОСКРЕСЕНСКИЙ РАЙОН

г. Озеры, ул. Свердлова, д. 35 (ТЦ «Магnum»);  
Воскресенский район, пгт Белоозерский,  
ул. Коммунальная, д. 54 (ТЦ «Белоозерский»)



### ЛЮБЕРЕЦКИЙ РАЙОН

п. Томилино, ул. Горького, д. 1/1  
(Рынок у ж/д станции Томилино)



*Развитие сети электрoзарядных станций*

# 28

новых станций для зарядки  
электромобилей на территории  
Московской области компания  
«Мособлэнерго» планирует  
установить в 2017 году





Екатерина Макарова:  
*«Концепция налогового  
контроля меняется»*

*Фраза «заплати налоги и спи спокойно» уже прочно вошла в нашу жизнь и стала правилом для большинства. Сегодня любой успешный бизнес строится на честном взаимодействии с налоговыми органами. А на смену тотальным проверкам со стороны последних пришел индивидуальный подход. Как выстраиваются современные отношения между предпринимательством и налоговой службой нам рассказывает Макарова Екатерина Викторовна – руководитель Управления Федеральной налоговой службы по Московской области.*

*– В последние годы налоговые органы Подмосковья стабильно обеспечивают рост налоговых поступлений. Екатерина Викторовна, в условиях «ухода» от тотального налогового контроля, чем, по вашему мнению, обусловлена эта тенденция?*

*– Действительно, несмотря на непростую ситуацию в экономике страны в Подмосковье сохраняется тенденция роста налоговых поступлений. В первом квартале 2017 года от налогоплательщиков области в консолидированный бюджет Российской Федерации мобилизовано более 192 млрд рублей, что на 15,7% выше аналогичного периода 2016 года. В доход консолидированного бюджета Московской области поступило почти 111 миллиардов также с ростом к уровню прошлого года почти на 17%.*

*При этом могу отметить, что обеспечить рост поступлений без увеличения налоговой нагрузки и административного давления на бизнес стало возможным благодаря не только эффективному налоговому администрированию, но и за счет позитивных тенденций в экономике региона, которая благодаря мерам, принимаемым правительством области, смогла адаптироваться к непростым современным условиям.*

Результаты работы налоговых органов обеспечиваются не только контрольной составляющей, тем более выездными проверками, наиболее ощутимыми для налогоплательщиков. На первый план выходит задача по развитию аналитических инструментов выявления налоговых правонарушений, стимулирования налогоплательщиков к добровольному исполнению налоговых обязательств и создания для этого оптимальных условий.

*– Смена приоритета тотальных проверок на индивидуальный подход к каждому налогоплательщику был оправдан?*

*– Конечно. Прошло время, когда ориентиром был охват проверками как можно большего числа налогоплательщиков. Изменение концепции налогового контроля обусловлено бурным ростом информационных потоков, новыми технологиями. Доступность «больших данных» в режиме реального времени расширяет возможности для нашей аналитической работы по оценке налоговых обязательств, а также для анализа налоговой базы по отраслям экономики и отдельным налогоплательщикам.*

*К примеру, с 2015 года налоговые органы используют новый программный комплекс АСК НДС-2. Благодаря централизации процессов контроля удалось максимально автоматизировать и оптимизировать администрирование НДС. Создано Федеральное хранилище данных, где хранится налоговая и бухгалтерская отчетность, информация о начисленных и уплаченных суммах налогов, задолженности, данные из государственных реестров, информация из внешних источников.*

*Этот комплекс позволяет нам определить всех контрагентов по цепочке – от заявителя налогового вычета по приобретению товара до его производителя. Выявляются разрывы в цепочке хозяйственных операций и, таким образом, пре-*

*секаются незаконные схемы уклонения от налогообложения. Если такие налогоплательщики заявляют НДС к возмещению, мы отказываем как в вычетах, так и в возмещении налога.*

*Более того, обнаружив при сопоставлении сведений о покупках и продажах расхождения в декларациях, мы предлагаем налогоплательщикам самостоятельно уточнить налоговые обязательства. В 2016 году уточненные декларации, уменьшающие ранее исчисленный к возмещению НДС, были представлены более чем на 4 миллиарда.*

*Так как контролируемые системой вычеты по НДС практически соответствуют расходам по налогу на прибыль, то при корректировке обязательств по НДС увеличиваются и обязательства по налогу на прибыль.*

*В результате тотальный контроль при камеральных проверках деклараций по НДС имеет место, но ощущают его только недобросовестные компании.*

*– Все же, Екатерина Викторовна, последние выездных проверок, которые проводит налоговая служба, – это и крупные штрафы, и уголовные дела. Не мешает ли такой контроль развитию бизнеса, не ухудшается ли при этом деловой климат в регионе?*

*– Могу сказать, что наши контрольные мероприятия за счет пресечения возможности недобросовестных налогоплательщиков незаконно минимизировать свои налоговые обязательства способствуют созданию условий для ведения бизнеса в здоровых конкурентных условиях. А это – один из факторов, определяющих благоприятную деловую среду.*

*Используя весь спектр аналитических инструментов для выявления рисков неуплаты налогов, мы выходим на проверки к предпринимателям, минимизирующим налоговые обязательства путем применения*



незаконных схем, кто таким образом нечестно получает конкурентное преимущество по сравнению с законопослушным бизнесом.

Сегодня каждой нашей проверке предшествует глубокий и всесторонний анализ, на основании которого мы делаем вывод о том, насколько велика вероятность нарушения налогоплательщиком налогового законодательства. В результате риск-ориентированного подхода к контрольной работе количество выездных налоговых проверок ежегодно снижается. Так, с 2007 года (когда налоговая служба опубликовала концепцию риск-ориентированного налогового контроля, согласно которой планирование выездных налоговых проверок – открытый процесс, построенный на отборе по общедоступным критериям риска совершения налогового правонарушения) число выездных налоговых проверок сократилось в 4 раза – с 6,5 тысяч до 1,5 тысяч в 2016 году. Сегодня охват выездными проверками организаций, от числа представляющих отчетность, составляет менее одного процента. При этом все выездные проверки результативны. Их эффективность в 2016 году составила почти 9 миллионов рублей.

– Екатерина Викторовна, насколько эффективен при защите прав предпринимательского сообщества институт досудебного урегулирования налоговых споров, не стал ли он формальной процедурой, лишь затягивающей итоги судебных разбирательств?

– Институт досудебного урегулирования налоговых споров функционирует с 2009 года. Он стал частью реализации государственной политики, направленной

## ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В 2016 ГОДУ ПОДМОСКОВНЫМИ КОМПАНИЯМИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ УТОЧНЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ, УМЕНЬШАЮЩИЕ РАНЕЕ ИСЧИСЛЕННЫЙ К ВОЗМЕЩЕНИЮ НДС БОЛЕЕ ЧЕМ НА **4** МЛРД РУБЛЕЙ.

ЗА 2016 ГОД НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ РЕГИОНА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК ДОНАЧИСЛЕНО ОКОЛО **19** МЛРД РУБЛЕЙ, ИЗ КОТОРЫХ НА КОНЕЦ ГОДА ВЗЫСКАНО БОЛЕЕ **11** МИЛЛИАРДОВ.

В ОБЛАСТИ СОХРАНЯЕТСЯ ТРЕНД НА СНИЖЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК. ТАК, ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ПРОВЕДЕНО **1 585** ПРОВЕРОК, ЧТО НА **13** ПРОЦЕНТОВ МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ.

на снижение количества споров с участием государственных органов в арбитражных судах.

Возможно, на начальном этапе внедрения досудебного разбирательства кто-то и считал, что создается формальный механизм, что налоговики не будут самостоятельно отменять неправильные решения своих коллег, и в любом случае итогом спора будет суд. Но уже на первом этапе, когда обжаловались только решения по результатам проверок, мы добились качественного и объективного рассмотрения жалоб. Отменялось до 40% принятых решений. Причем, отменяя решения, мы анализировали причины отмены, что, в свою очередь, способствовало усилению ответственности сотрудников налоговых органов за соблюдением законности в налоговых правоотношениях. Был начат активный процесс формирования единой позиции налоговой службы при рассмотрении возражений налогоплательщиков с учетом сложившейся судебной практики.

– Как проходит процедура урегулирования споров в досудебном порядке?

– С 2014 года досудебный порядок стал обязательным не только при рассмотрении результатов налоговых проверок, но и при обжаловании регистрационных действий, иных актов ненормативного характера, а также действий или бездействия должностных лиц налоговых органов. Расширение сферы досудебного рассмотрения споров вызвало рост жалоб. Но если говорить о динамике последних лет, сокращается и количество судебных споров, и суммовые претензии налогоплательщиков к нам.

Процедуру обжалования можно разделить на два этапа. Получив акт проверки, еще до вынесения решения по нему, налогоплательщик может направить возражения по отмеченным в акте нарушениям. Уже на этом этапе к рассмотрению возражений подключаются подразделения досудебного урегулирования налоговых споров и, при необходимости, юристы. Затем, получив решение, принятое инспекцией по результатам проверки, налогоплательщик может подать апелляционную жалобу в вышестоящий налоговый орган.

– От чего в наибольшей степени зависят результаты рассмотрения жалоб и обращений налогоплательщиков?

– Конечно, во многом – от доводов, приведенных в жалобе, полноты доказательств, обосновывающих позицию заявителя. Этому корреспондирует обязанность налоговых органов рассмотреть жалобу объективно, в рамках закона и сложившейся судебной практики.

Тем не менее, при отрицательном результате урегулирования спора налогоплательщик вправе воспользоваться судебной защитой своих интересов. Могут отметить, что ежегодно количество направленных





в судебные органы претензий со стороны предпринимательского сообщества на налоговые органы Московской области сокращается. Начиная с 2011 года, снижение составило 60 процентов.

– А от кого поступает больше жалоб?

– Более половины – жалобы юридических лиц, зачастую они касаются результатов проверок. Треть – жалобы граждан, это, в основном, жалобы на действия или бездействия должностных лиц. Жалобы индивидуальных предпринимателей составляют менее 10 процентов.

– В чем основные преимущества внесудебной процедуры урегулирования споров, кто больше выигрывает, налоговики или налогоплательщики?

– Выигрывают и те, и другие. Досудебное разбирательство позволяет с минимальными затратами и в кратчайшие сроки восстановить нарушенные права налогоплательщика. Срок рассмотрения жалоб составляет от 15 дней до 1 месяца, что значительно короче, чем при рассмотрении спора в суде. Жалобы к нам подаются без уплаты пошлины. Так как процедура обращения с жалобой в налоговые органы значительно проще, чем в судебные органы, компания экономит на штате юристов. От необоснованных споров разгружаются арбитражные суды, куда стали обращаться гораздо реже. Освобожденные от большого числа длительных судебных разбирательств налоговики могут более качественно готовиться к защите интересов государства по принципиальным налоговым спорам. В целом, могу сказать, что выигрывает бизнес, выигрывает государство.

ДОНАЧИСЛЕНИЯ НА ОДНУ  
РЕЗУЛЬТАТИВНУЮ ВЫЕЗДНУЮ  
НАЛОГОВУЮ ПРОВЕРКУ СОСТАВИЛИ  
**8,8** МЛН РУБЛЕЙ, С РОСТОМ К 2015  
ГОДУ НА **2,6** МЛН РУБЛЕЙ.

ЗА 2016 ГОД ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО  
РАССМОТРЕННЫХ СУДАМИ ДЕЛ ПО  
НАЛОГОВЫМ СПОРАМ СОКРАТИЛОСЬ  
ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРЕДЫДУЩЕМУ  
ГОДУ ПОЧТИ В **3** РАЗА, В ТОМ ЧИСЛЕ  
ПО СПОРАМ С ЮРИДИЧЕСКИМИ  
ЛИЦАМИ – ПРИМЕРНО НА ЧЕТВЕРТЬ.

СУДАМИ В ПОЛЬЗУ НАЛОГОВЫХ  
ОРГАНОВ УДОВЛЕТВОРЕН  
**71%** ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА  
РАССМОТРЕННЫХ ИСКОВ И **90%** ОТ  
ОБЩЕЙ СУММЫ РАССМОТРЕННЫХ  
ТРЕБОВАНИЙ.

– Что еще, с вашей точки зрения, может способствовать формированию здорового бизнес-климата в регионе?

– Развитие электронных способов взаимодействия бизнеса и государства – важная составляющая в решении этой задачи. Относительно темы нашего разговора – это интернет-сервис «Узнать о жалобе», размещенный на сайте Федеральной налоговой службы. Этот ресурс позволяет в режиме онлайн получать информацию о ходе и результатах рассмотрения поданной в налоговые органы жалобы. Сервис «Решения по жалобам» создан в целях информирования о практике рассмотрения жалоб налогоплательщиков, он позволяет оценить перспективы обжалования решения налогового органа.

Всего на сайте налоговой службы представлено 49 электронных сервисов, благодаря которым реализуется принцип экстерриториальности обслуживания. Налогоплательщик, находясь в любой точке мира, может получить широкий спектр услуг – от регистрации бизнеса до уплаты налогов. Линейка личных кабинетов позволяет вести диалог с налоговыми органами практически по всем вопросам.

– Екатерина Викторовна, в мае предпринимательское сообщество отмечает день российского предпринимателя, что бы вы пожелали нашим читателям?

– Быть предпринимателем – особый труд. Он требует и определенной смелости в принимаемых решениях, и трезвого расчета. Хотелось бы пожелать всем представителям подмосковного бизнеса удачных проектов, здоровой конкуренции, честных партнеров, семейного благополучия и радостных событий!



# ВЕЛИЧИЕ ИСТОРИИ

*Сколько их, заброшенных, покосившихся от времени, потерявших былое величие и величие старинных домов разбросано по всей России. Когда-то в них кипела жизнь, а сегодня они печально смотрят на нас пустыми глазницами оконных и дверных проёмов, словно укоряя – не убергли...*

**К** счастью, подобных историй с несчастливym концом становится всё меньше. Программа «Усадьбы Подмосковья», стартовавшая в 2013-м году по инициативе губернатора Московской области Андрея Воробьёва, направлена на реставрацию архитектурных ансамблей с помощью привлечения частных средств инвесторов, воссоздание и развитие единого культурного пространства Московской области, возрождение, сохранение и развитие объектов культурного наследия регионального и местного значения. Подмосковные усадьбы должны быть обеспечены хорошими дорогами, стоянками, пунктами общественного питания за счет меценатов. Самое главное, что для повышения внимания инвесторов власти Московской области передают помещения памятников архитектуры в аренду для хозяйственных нужд по льготной ставке...

**«РУБЛЬ ЗА МЕТР»**

Памятник культуры выставляется на открытые торги, по результатам которых передается победителю по рыночной ставке арендной платы с условием, что инвестор за свой счет проводит полный комплекс реставрационных работ. Срок реставрации не должен превышать семи лет. После окончания реставрационных работ устанавливается размер арендной платы 1 руб. за 1 кв. м в год.

Главным же моментом в этой программе является сохранение памятника в государственной собственности, что дает государству возможность контролировать выполнение инвестором возложенных на него обязательств.

Всего в Московской области 320 усадеб, находящихся у различных собственников, в том числе – у государства. В федеральной собственности находится 75 усадеб, в региональной – 47 (в том числе 10 – в собственности г. Москва), в муниципальной – 56, в частной собственности – 73, в смешанной собственности находится 26 усадеб. Кроме того, есть 6 бесхозных усадеб и 27 парков. Большинство усадеб расположены в Коломне, а также в Одинцовском, Клинском, Чеховском, Дмитровском и Солнечногорском районах.

В ходе реализации программы губернатора в Подмосковье с декабря 2013 года в хозяйственно-экономический оборот было вовлечено 27 усадеб, в том числе 13 областных и 14 муниципальных. В 2016 году представители региональной власти провели 14 выездов на усадьбы, переданных в аренду, для проверки выполнения работ.

**«АК-ПРОЕКТ» ДАРИТ ВТОРУЮ ЖИЗНЬ**

Специализированная реставрационно-проектная компания ООО «АК-Проект» осуществляет весь комплекс проектных работ по сохранению объектов культурного наследия различного функционального назначения, авторский и технический надзор, научно-методическое руководство за производством ремонтно-реставрационных работ, осуществляет государственную историко-культурную экспертизу проектной документации по реставрации, организацию согласования проектной документации в органах охраны объектов культурного наследия.

Созданная 10 лет назад, прежде всего, для разработки проектной документации для реставрации объектов культурного наследия, компания ведет межрегиональную проектную деятельность, охватывая порядка 25 субъектов Российской Федерации. Коллектив компании выполнил более 60 объектов государственного назначения.

Руководству и коллективу удалось сформировать некий фирменный стиль работы, который отличает компанию в профессиональном реставрационном сообществе.

ООО «АК-Проект» является разработчиком проектов реставрации и приспособления более 50 памятников истории и культуры, большая часть которых реализована в рамках Федеральной целевой программы «Культура России» и региональных программ по сохранению объектов культурного наследия. Организация принимала активное участие в реставрации памятников, приуроченной к празднованию 1000-летия Ярославля, 1150-летия Ростова, 1150-летия Смоленска.

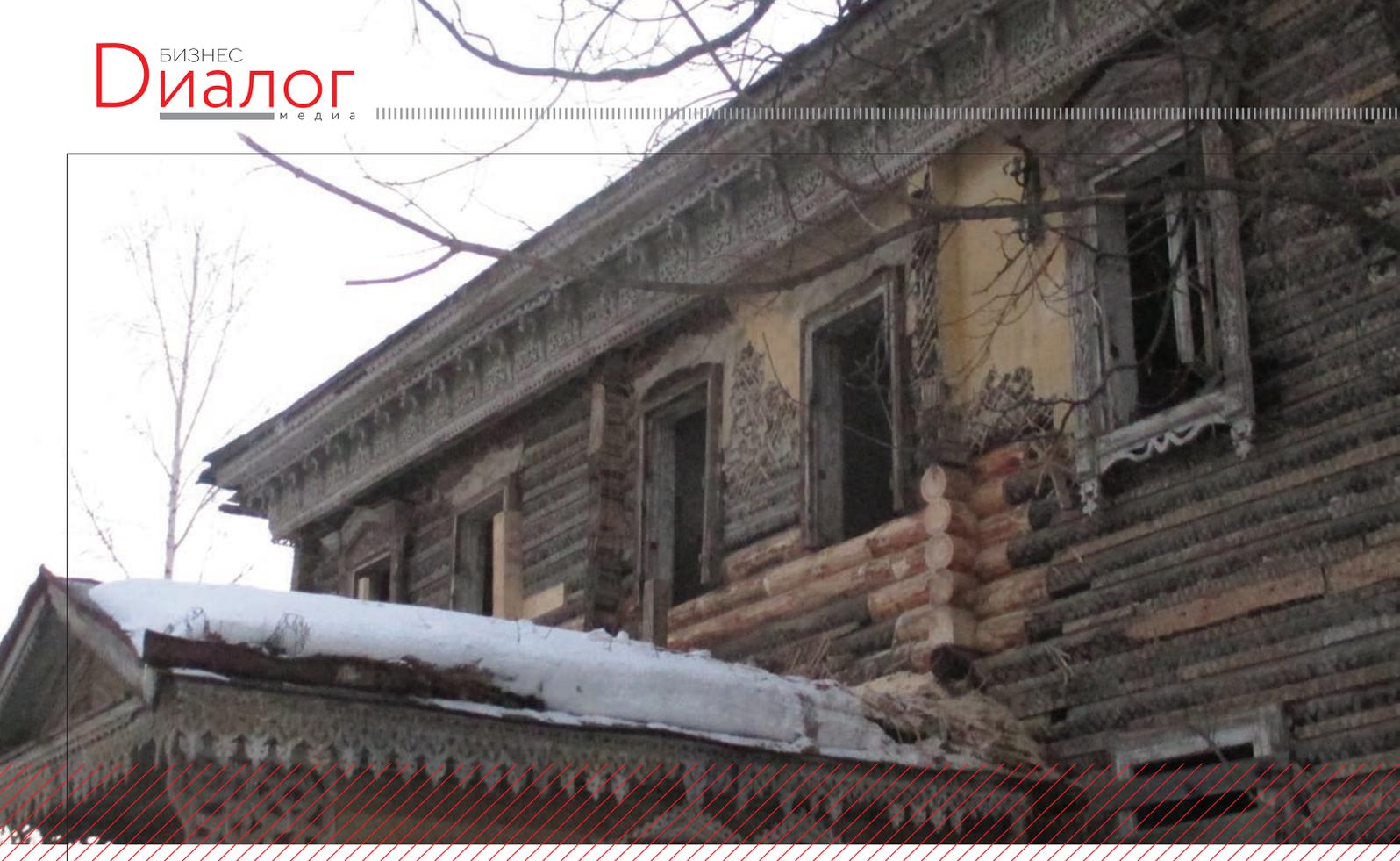
В число объектов, которым компания разрабатывала проектную документацию, входят объекты религиозного назначения, памятники гражданской архитектуры, фортификационные сооружения, музеи, промышленные здания, театры.

В настоящее время ООО «АК-Проект» осуществляет большой комплекс проектных работ по памятникам исторического центра г. Гороховца Владимирской области, а также осуществляет авторский надзор за ходом ремонтно-реставрационных работ по уже выполненным компанией проектам. Среди таких памятников – Дом Шумилина (XVII в.), колокольня Сретенского монастыря (1689г.), Благовещенский собор, Церковь Иоанна Предтечи (1-я четверть XVIII в.), стены и башни Никольского монастыря и другие объекты.

В городе Елец Липецкой области ООО «АК-Проект» разрабатывает в 2-х вариантах проектную документацию по реставрации Вознесенского собора, построенного в 1861-1889 гг. по проекту архитектора К.А.Тона. Один из вариантов предусматривает установку колокольни, которая присутствует в проекте знаменитого архитектора, но так и не была построена.

Традиционно большую работу ООО «АК-Проект» проводит в Московском регионе. В настоящее время разрабатывается проектная документация для реставрации Церкви Михаила Архангела (1660-е годы) в знаменитой усадьбе Архангельское. Среди знаковых проектов также можно отметить работу на усадьбе Введенское (Шереметева-Гудовича, XVIII-XIX вв.) в Звенигороде и усадьбе Знаменское-Садки (XVIII в.) в Москве.





## РУКОВОДСТВУ И КОЛЛЕКТИВУ УДАЛОСЬ СФОРМИРОВАТЬ НЕКИЙ ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ РАБОТЫ, КОТОРЫЙ ОТЛИЧАЕТ КОМПАНИЮ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ РЕСТАВРАЦИОННОМ СООБЩЕСТВЕ.

### **СОХРАНЯЯ КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ**

Основная коммерческая деятельность компании связана с вопросом сохранения объектов культурного наследия, но здесь присутствует и инвестиционный момент. Некоторое время назад руководство решило принять участие в сохранении культурного наследия по губернаторской программе.

Решение обернулось уникальным проектом, о котором руководство компании говорит осторожно, но с нескрываемым энтузиазмом. 15 мая прошлого года состоялся открытый аукцион по льготной аренде усадебного комплекса «Дом управляющего фабрикой» в Балашихе. Стартовая стоимость арендной платы в год составляла 179 тысяч рублей. В аукционе приняли участие три компании: ООО «АК-Проект», ООО «Научно-реставрационное объединение» и ООО «Ресурсстрой». Победителем аукциона стал «АК-Проект» с итоговым предложением в 795,66 тысячи рублей в год. По условиям договора, объект может быть использован

в социальных, культурно-образовательных, административно-деловых и гостинично-рекреационных целях.

К концу 2017-го года объект культурного наследия – дом управляющего фабрикой Майкла Лунна конца XIX века – будет восстановлен.

Полуразрушенный дом английского специалиста по паровым машинам и управляющего балашихинской хлопкопрядильной фабрики №1 находился в запущенном состоянии. Несколько десятков грузовиков потребовалось для того, чтобы вывезти мусор, скопившийся на первом этаже здания.

Реставраторы уже восстановили стены, произвели конструктивное укрепление сруба, заменили крышу, начато восстановление коммуникаций.

– В ближайших планах реставрация резьбы, работа с фундаментом, окнами. Надеемся завершить работы к концу 2017 года, если ничего не помешает. Есть ряд проблем, решить которые нам помогает Министерство имущественных

отношений и Министерство культуры Московской области. Верим, что все удастся закончить вовремя и в срок, – сказал исполнительный директор ООО «АК-Проект» Александр Колесников.

Начальник производственно-технического отдела компании Артем Горохов рассказал, что в ходе работ специалисты то и дело совершали различные открытия: находили старинные газеты, посуду и даже остатки труб водяного отопления.

– В процессе работы, когда вскрыли штукатурку, мы наткнулись на обрывки английских газет на бревнах. Проконсультировавшись со специалистами, пришли к выводу, что материалы могут быть лет на 50 старше, чем предполагалось ранее. На этом месте прежде стояла казарма для рабочих, строивших фабрику. Англичане – люди экономные, после разбора казармы наверняка использовали эти бревна для строительства дома управляющего, – отметил начальник ПТО.

Дом управляющего фабрикой стал четвертым объектом, переданным правительством Московской области в льготную аренду. Двухэтажный дом построен в конце XIX века для тогдашних владельцев бумагопрядильной фабрики, основанной в 1830 году и работавшей до 1990-х годов.

### **ВЫГОДНАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ**

– *Насколько выгодно коммерчески восстанавливать подобные усадьбы или это можно отнести к благотворительным проектам?*

– Любая работа с историей, практическое соприкосновение с ней предполагает некий процент энтузиазма и заинтересованности, – считает Александр Колесни-

ков. – Если момент личного интереса отсутствует, то, скорее всего, дело будет обречено на неудачу. В случае с «АК-Проект» заинтересованность послужила тем толчком, который позволит получить от проекта коммерческую выгоду, а разработанная специально для этого проекта концепция вызовет удивление.

Мы захотели поработать над таким любопытным вопросом, как возвращение объекту его исторической функции. В данном случае – жилой. Мы попытаемся сделать там некий гостиничный жилой объем, в том числе с возможностью поквартирного найма. Это будет малоквартирный особняк, имеющий вокруг себя историческую территорию, благоустроенную в историческом контексте – с некими малыми формами, с закрытым проживанием людей среднего класса.

Дело еще и в том, что Балашиха сама по себе ориентирована именно на средний класс. Поэтому задача инвестора – сделать так, чтобы полученный жилой комплекс не выбивался из общей городской картины, но в то же время позволил в полной мере оценить преимущества и комфорт проживания в Подмоскowie.

Подобные проекты успешно реализуются, например, в Калининградской области, где в масштабах общественного движения люди расчищают усадьбы собственными силами, экспериментируют, и эти начинания поддерживаются местной властью. Ведь это очень непросто – восстанавливать утраченное величие.

По большей части, энтузиазм не теряется благодаря именно сложности. Каждый памятник уникален, у каждого свои особенности. Перед тем, как приступить непосредственно к работе, мы провели комплексное научное

КОГДА ТЫ ИНТЕРЕСЕН  
ВЛАСТИ, ТЕБЕ И САМОМУ  
ИНТЕРЕСНО РАБОТАТЬ,  
И В ФИНАНСОВОМ  
ПЛАНЕ ЧУВСТВУЕШЬ  
СЕБЯ ЗАЩИЩЕННЫМ.  
ВЕДЬ В ИТОГЕ В ПЛЮСЕ  
ОСТАНУТСЯ ОБЕ  
СТОРОНЫ: МОСКОВСКАЯ  
ОБЛАСТЬ ПОЛУЧИТ  
ВОССТАНОВЛЕННЫЙ  
КУЛЬТУРНЫЙ БАГАЖ,  
КОМПАНИЯ –  
НЕКОТОРУЮ ВЫГОДУ  
И УДОВОЛЬСТВИЕ  
ОТ КАЧЕСТВЕННО  
ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ.

исследование, изучили архивные документы, старые фотографии. Исходя из полученной информации и начали реализацию задуманного.

– Как вы считаете, насколько эффективна программа «Усадьбы Подмоскowie»?

– Мы со своей стороны всячески поддерживаем эту программу. Такой поддержки со стороны заинтересованных лиц и власти, как в Московской области, нет ни в каком другом регионе. У нас есть объект в Костромской области, где по каким-то причинам делу не дают полный ход, постоянно вставляют палки в колеса. В Подмоскowie мы в полной мере ощущаем поддержку со стороны правительства, благодаря чему многие вопросы решаются гораздо быстрее. Когда ты интересен власти, тебе и самому интересно работать, и в финансовом плане чувствуешь себя защищенным. Ведь в итоге в плюсе останутся обе стороны: Московская область получит восстановленный культурный багаж, компания – некоторую выгоду и удовольствие от качественно проделанной работы.

Сегодня в целом мы довольны, как реализуется проект. Не может не радовать и высокая эффективность взаимодействия с региональными и местными властями. При возникновении любых сложностей (вопросы аренды земельного участка, подключения к городским инженерным сетям и пр.) наши обращения не остаются без внимания. Хотелось бы, чтобы темпы выполнения работ не снижались, и в обозримом будущем подмоскowie Балашиху украсил отреставрированный памятник – особняк Майкла Куна.

Мария Башкирова.





Проблема недостаточной развитости улично-дорожной сети Наро-Фоминска стояла давно и ни для кого не была секретом. Так уж случилось, что добраться из одного микрорайона города в другой можно по единственному шоссе, через центр, в результате чего постоянно образуются пробки, которые приводят к ухудшению экологической обстановки и увеличению аварийности. Ежегодно ситуация значительно усугубляется в так называемый «дачный сезон», с начала мая до середины октября, когда население 62-тысячного города увеличивается на порядок. Добраться до центра или на другой край города вообще становится задачей «из ряда вон».

# Дорогу осилит... КОНЦЕССИЯ

*Положительное изменение стало возможным после того, как в сентябре 2016 года администрация Наро-Фоминского района подписала концессионное соглашение с частным инвестором – ООО «Наро-Фоминская платная дорога» – в соответствии с условиями которого в городе будет построена новая трасса (с мостом и путепроводом), соединяющая напрямую, минуя центр, несколько крупных микрорайонов, разделенных в настоящее время рекой Нарой.*

*О деталях проекта и предстоящего строительства – в интервью с генеральным директором компании-инвестора **Вадимом Владимировичем Коваленко**.*

*– Вадим Владимирович, ваша компания подписала концессионное соглашение с муниципальными властями на проектирование, строительство и эксплуатацию на платной основе дороги местного значения. Какая работа этому предшествовала?*

– Отвечая на вопрос, хотел бы сразу сказать, что новая автомобильная дорога в подмосковном Наро-Фоминске будет первой в России, построенной на принципах муниципально-частного партнерства, а именно – на основании «муниципально-концессионного соглашения. Поэтому большая часть подготовительной работы была посвящена анализу соответствующих областей законодательства.

В соответствии с подписанным в сентябре 2016 года концессионным соглашением между ООО «Наро-Фоминская платная дорога» (концессионер) и г.п.Наро-Фоминск (концедент) частный инвестор спроектирует, построит и будет в течение 35 лет содержать городскую дорогу и все входящие в нее сооружения полностью за счет собственных средств. При этом все построенные объекты будут переданы в собственность города сразу после завершения строительства, а

концессионеру для возврата инвестиций предоставлено право эксплуатации новой дороги на платной основе.

И хотя у участников рынка ГЧП-проектов уже имеется некоторый опыт строительства платных дорог на основе концессионных соглашений, реализация этого проекта в условиях сложившейся плотной городской застройки потребовала от нас как инвестора проведения серьезной подготовительной работы.

Проект автодороги, который лег в основу соглашения, разрабатывался входящим в нашу группу компаний Центральным научно-исследовательским и проектным институтом «Платная дорога» с привлечением более сотни высококвалифицированных специалистов: проектировщиков, инженеров, геологов, геодезистов, архитекторов-градостроителей, экологов, юристов, финансовых аналитиков и других экспертов. В общей сложности было рассмотрено 19 вариантов трассирования, но в конечном итоге совместно с администрацией района был выбран оптимальный во всех отношениях вариант и, что важно, без изъятия частных земель и сноса жилых домов.

Для нас и администрации города, муниципального района и правительства Московской области важной оценкой успешности проделанной работы стало признание проекта лучшим в номинации «Частная инициатива» в рамках национальной премии «РОСИНФРА-2016». А факт того, что по итогам публичных слушаний по проектам планировки и межевания территории, разработанных для размещения будущего объекта концессионного соглашения, проект был поддержан более 75% жителями, подавшими свои письменные отзывы, стал еще одним важным подтверждением правильности выбранного варианта автодороги и концепции проекта в целом.

– *Концессия заключена, публичные слушания состоялись. Каким будет следующий этап?*

– На данный момент мы ожидаем утверждения документации по планировке территории, которая рассматривалась на публичных слушаниях в конце марта текущего года. Далее разработанная с учетом этой документации проектно-сметная документация будет передана на государственную экспертизу, после получения положительного заключения которой у нас появится основание для получения разрешения на строительство. Успешно пройдя эти этапы, мы приступим к строительству.

– *Расскажите, пожалуйста, подробнее о самой дороге.*

– Новая дорога начнется от пересечения Кубинского шоссе с ул. Пешехонова, частично пройдет по ул. Пешехонова, затем по новому автодорожному мостовому переходу через реку Нару длиной около 100 м выйдет к новому путепроводу через ул. Калинина длиной около 40 м со съездом и выездом на эту улицу, после чего соединится с автодорогой, ведущей из Наро-Фоминска в сторону Киевского шоссе, называемой местными жителями «Окружная».

Общая протяженность дороги составит около 2,6 км. Дорога будет двухполосной.

Дополнительно будут устроены пешеходные тротуары, переходы, ливнеотводы, уличное освещение, посажены деревья, возведены современные шумозащитные экраны, проведены другие работы по благоустройству территории.

Ближе к автодороге «Наро-Фоминск-Васильчиново» будут построены пункты взимания платы на 5 и 6 полос в каждом из направлений с возможностью оплаты как в ручном, так и в автоматическом режиме.

Прогнозируемый трафик по дороге составит около 9 тыс. транспортных средств в сутки и будет состоять преимущественно из легкового транспорта.

– *Вопрос, волнующий всех, – стоимость проезда? Какой она будет и исходя из каких характеристик будет рассчитываться?*

– Вопрос понятный, но несколько преждевременный, т.к. дорога еще не постро-

ена. Отвечу так: если бы мы вводили объект в эксплуатацию сегодня, то тариф для легкового транспорта составил бы около 30 рублей, что соответствует примерно 10 рублям за 1 км, что существенно ниже тарифов (до 70%) на некоторых других платных дорогах в Московской области.

Фактическая же цена за проезд будет определена после окончания строительства исходя из следующих важных критериев: интенсивность движения, потребительский спрос, платежеспособность населения, категория транспортного средства, время суток и т.д.

Эти критерии, определенные непосредственно перед вводом объекта в эксплуатацию, позволят нам сформировать такую тарифную политику, при которой автовладельцам будет выгодно пользоваться платной дорогой не только с точки зрения экономии личного или рабочего времени, но и, что не менее важно, своих денежных средств за счет меньшего расхода топлива из-за отсутствия перебега по сравнению с бесплатной альтернативной дорогой, длина которой больше

**ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА ЖИТЕЛИ И ГОСТИ НАРО-ФОМИНСКА СМОГУТ ОЦЕНИТЬ УДОБСТВО И КОМФОРТ НОВОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ДОРОГИ В ГОРОДЕ, КОТОРАЯ, Я УВЕРЕН, СТАНЕТ ЕЩЕ ОДНИМ ПОВОДОМ ГОРДОСТИ ДЛЯ ГОРОДА ВОИНСКОЙ СЛАВЫ – НАРО-ФОМИНСКА**

почти в 3 раза, а также отсутствия работы двигателя на холостом ходу, которая возникает во время простоя в пробках при проезде по альтернативным бесплатным маршрутам. При этом у водителей всегда будет выбор: ехать по короткому пути по платной дороге или по более длинной и загруженной бесплатной альтернативе.

Важно отметить, что машины скорой помощи, полиции, аварийно-спасательных служб и транспортных средства ряда других государственных служб, предусмотренных законодательством, будут пользоваться дорогой бесплатно. Также свободный от оплаты проезд с Кубинского шоссе к своим домам предусмотрен для жителей домов на ул. Пешехонова, по которой частично пройдет будущая дорога.

– *Довольно необычное сочетание – «платная городская улица»...*

– Скорее, непривычное, но предусмотренное законодательством: согласно пункта 9 статьи 5 Федерального закона от 08 ноября 2007 г. № 257 «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» расположенные в границах городских поселений улицы относятся к автомобильным дорогам общего пользования местного значения. В свою очередь,

в соответствии со статьей 36 этого же Федерального закона такие дороги разрешено использовать на платной основе.

– *Какова стоимость проекта, его стоимость?*

– Общий объем частных инвестиций составит чуть более 1 млрд рублей, при этом, как я уже говорил ранее, бюджетных средств не будет потрачено ни копейки. То есть город получит в собственность современную, качественную и необходимую для него дорожную инфраструктуру и при этом сэкономит значительные средства налогоплательщиков.

Дополнительно Наро-Фоминск сэкономит около 2 млрд рублей на содержании и ремонте построенных сооружений, поскольку, напомним, в течение 35 лет расходы на обслуживание данной дороги, включая капитальный ремонт, будет нести инвестор.

Наряду с очевидной экономией бюджетных средств, связанной со строительством и эксплуатацией автодороги, проект будет способствовать созданию новых рабочих мест и увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, в том числе в городской.

Это, безусловно, можно отнести к «экономическому» достоинству проекта.

Но объект решает и важные социальные задачи, а именно: во-первых, как я уже говорил, вместе с дорогой будет построен новый мост, который объединит около 30 тысяч жителей, разделенных в настоящее время рекой Нарой, а также новый путепровод с въездом и выездом на ул. Калинина, который даст жителям нескольких густонаселенных микрорайонов города, в настоящее время фактически отрезанных от социально значимых объектов Наро-Фоминска (станция скорой помощи, поликлиника, диспансер, строящийся перинатальный центр и пр.), возможность быстрого доступа к ним.

Во-вторых, дорога станет новой дорожной артерией для транспортных средств, проезжающих в настоящее время транзитом между Минским и Киевским шоссе через центр города. Проведенные исследования показали, что дорога позволит вывести транзитный транспорт из центра города, тем самым разгрузив его.

И, в-третьих, новая дорога позволит сэкономить до получаса времени в пути, а снижение заторов и уменьшение объемов выхлопных газов поможет улучшить экологическую обстановку и снизить уровень аварийности в центре города.

– *Приблизительные сроки реализации?*

– Планируемые сроки завершения строительства и начала эксплуатации – 2019 год. Таким образом, уже через два года жители и гости Наро-Фоминска смогут оценить удобство и комфорт новой автомобильной дороги в городе, которая, я уверен, станет еще одним поводом гордости для города воинской славы – Наро-Фоминска.

*Беседовала Мария Башкирова*



## Светлана Кирилловых: «В каждом деле важно достичь совершенства!»

«Центр Оценки, Консультаций, Экспертиз «ЭКСПЕРТ-ПРО» – на рынке недвижимости уже 26 лет, 11 из них активно развивает оценочную деятельность.

Высококвалифицированные экономисты, оценщики, риелторы, эксперты-техники, архитекторы, юристы, адвокаты компании предоставляют клиентам пакет услуг высокого качества в установленные сроки.

Возглавляет этот большой коллектив Светлана Юрьевна Кирилловых, целеустремленная женщина с сильным характером. Ее размышления – на страницах журнала.

### ДОСТИЧЬ СОВЕРШЕНСТВА

Стремление совершенствоваться и находить себя в новых качествах, не бояться нового, умение принимать решения, даже если они на первый взгляд не очень популярные, идти на риск и брать на себя ответственность – вот, пожалуй, одни из самых главных моих качеств. Я окончила Государственный Ленинградский институт культуры им. Крупской балетмейстерское отделение. Именно это образование дало мне широту мысли, творческого и объемно-го восприятия действительности. С 18 лет

руководила клубом, потом хореографическим коллективом, преподавала балетмейстерское мастерство в институте. В 90-х годах не стало возможности заниматься любимым делом и, как и многим, пришлось принимать кардинальные решения. Закончила юридический, потом прошла переобучение на оценщика, и каждый раз это было, как мне казалось, жизненно необходимо для движения вперед. Смена деятельности меня поднимала на другую ступень, но всегда хотелось в каждом деле достичь совершенства. Я не люблю подчиняться, но и авторитарно не люблю подавлять. Для меня сотрудники – это бриллианты компании со своими целями, задачами, желаниями и возможностями. Главное – стать для них старшим другом и помочь найти и раскрыть их индивидуальные возможности и потенциал, постоянно совершенствовать их уровень. В этом проявляется моя преподавательская жилка.

### ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ?

Предпринимателями становятся, но руководителями рождаются, у них другой угол зрения, чувство времени, объем мышления, перспектива видения.

Люди делятся по своему психотипу на ведущих и ведомых. Не каждому дано быть руководителем и не каждому дано быть исполнителем, главное, не ошибиться в выборе. Для себя всегда ставлю планку выше, чем для окружающих, а потом вместе с ними прохожу очередную рубку.

При этом я никогда не чувствовала разницы между руководителем женщиной и мужчиной. Вообще гендерные признаки в управлении считаю надуманной проблемой. Часто женское начало – более мудрое, эмоциональное и терпеливое. Скорее всего, эта проблема больше беспокоит мужчин, ведь мы посмели вторгнуться в их сферы: мы научились хорошо водить

машины, исполнять обязанности, которые ранее принадлежали им, все меньше видов деятельности, где мужчины чувствуют себя непобедимыми и поэтому пытаются внушить нам, что «не женское дело – быть предпринимателем».

### ХОББИ – ЭТО ЖИЗНЬ

Мы создаем возможности для реализации желаний наших клиентов на рынке оценочной деятельности, недвижимости, риэлторских и юридических услуг, архитектурно-технических и судебных экспертиз, что само по себе является эксклюзивным предложением среди компаний, представленных на рынке услуг в данной сфере деятельности. Каждый год мы расширяем спектр наших услуг, понимая, что они являются источником позитивных изменений в жизни наших клиентов.

Поэтому я не разделяю работу и хобби. Вся моя жизнь – и увлечение, и хобби, и досуг. Если бы я не была увлечена делом, которым сейчас занимаюсь, я обязательно сменила бы вид деятельности на тот, который приносил бы мне радость, удовлетворение и отдых.

Мария Башкирова.

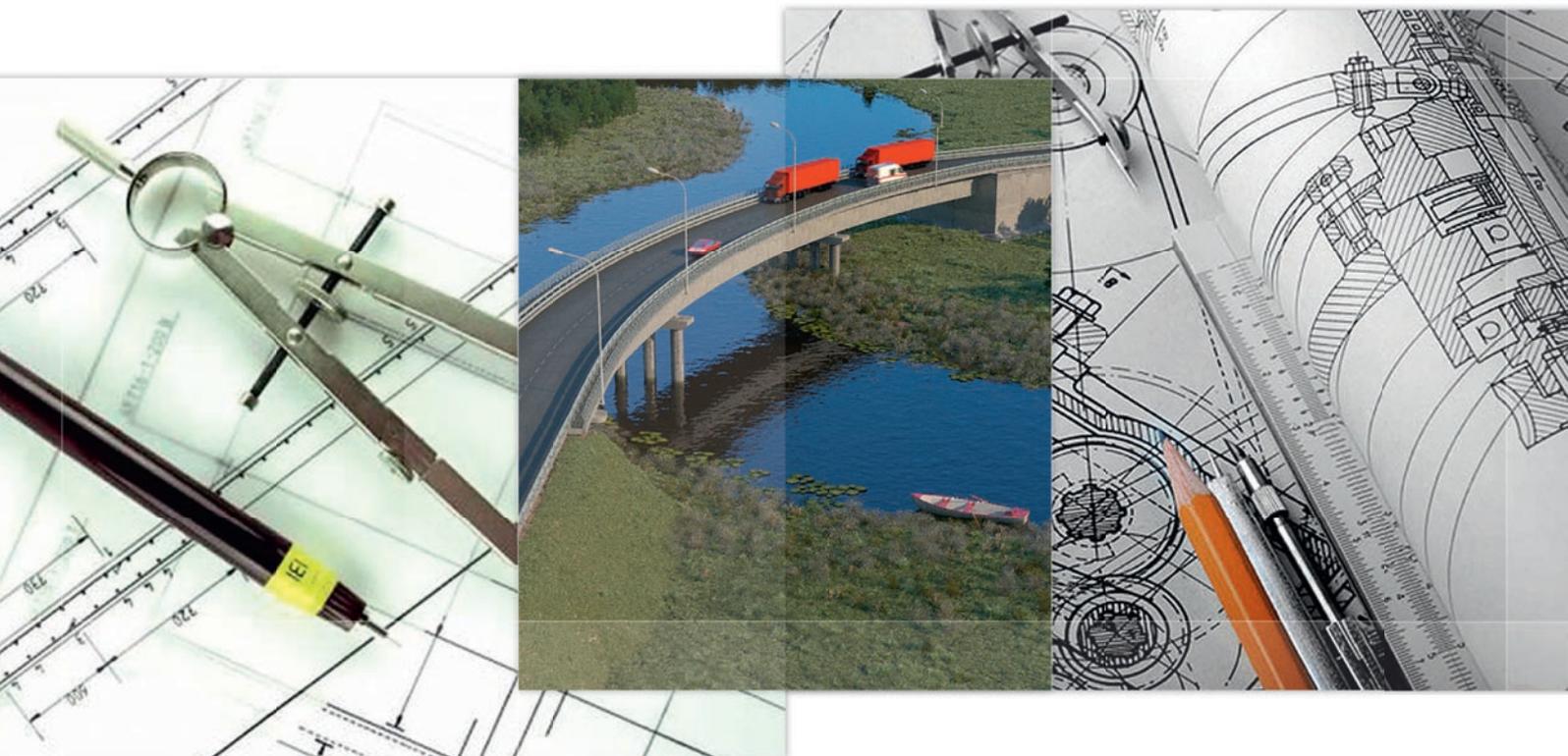


143904, Россия, Московская область,  
г. Балашиха, ул. Советская, 19 Б.

Тел./факс (498) 520-40-40,  
тел. (901) 78 302 78, (498) 662-49-88

Сайт [www.expert-pro.ru](http://www.expert-pro.ru);  
адрес электронной почты:  
[msu17@mail.ru](mailto:msu17@mail.ru)

## Центральный научно-исследовательский и проектный институт «Платная дорога»: современные решения для дорожной инфраструктуры



Работаем  
по всей России



Специализируемся на проектировании  
платной дорожной инфраструктуры



Применяем  
научно-исследовательский подход

### Основные направления деятельности и услуги:

#### Предпроектные работы

- Организация инженерных изысканий и транспортно-экономических исследований
- Определение оптимального варианта расположения объекта: трассирование на основе результатов комплексного анализа текущей транспортной, дорожной и социально-экономической ситуации в зоне тяготения планируемого объекта
- Разработка концепции проекта и его технико-экономического обоснования (ТЭО):
  - создание транспортной модели – прогнозирование транспортных потоков и определение оптимальных тарифов
  - формирование концепции взимания платы, в т.ч. рекомендации по выбору технологий и состава оборудования

#### Проектные работы

- Разработка проекта планировки и проекта межевания территории (с учетом специфики платной инфраструктуры)
- Разработка проектно-сметной и рабочей документации
- Авторский надзор

#### Научно-исследовательские работы

- Методология оценки инвестиционных проектов
- Исследования отечественного и зарубежного опыта развития платной дорожной инфраструктуры

125167, г. Москва, Ленинградский проспект,  
д. 39, стр. 80 (башня «Б»), БЦ «SkyLight»

Т: +7 (495) 252 00 71

Ф: +7 (495) 252 00 72

[institute@tollway.ru](mailto:institute@tollway.ru)

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

A professional portrait of Viktor Vladimirovich Lатыпов, a man with short dark hair and glasses, wearing a dark blue blazer over a light blue patterned shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and textured.

## ООО «Консалтинговая группа – Ваш Главбух»

**Виктор Владимирович Латыпов** – дипломированный специалист в области международных стандартов финансовой отчетности (ACCA). Член ассоциации присяжных бухгалтеров Великобритании. Основатель сообщества предпринимателей в Одинцовском районе «Клуб успешных предпринимателей». Награжден медалью Торгово-промышленной палаты «За заслуги в предпринимательстве».

8 (495) 648-43-02

[Sgusa.ru](http://Sgusa.ru)

*Мы с вами надолго!  
С уважением, Виктор Латыпов.*