

Город
для людей
от **Группы
Компаний
«Остов»**

Стратегия и
тактика лидера

Мастерские
проекты
**Галины
Янушкевич**

Ализаман Рагимов:

«Комфорт и доступность
жилья – наш приоритет»

Бизнес
как способ
познания
мира



**Открытое акционерное общество
«ЦЕНТРОДОРОСТРОЙ»**

Комплексное строительство, реконструкция и ремонт автомобильных дорог любых категорий и аэродромов с искусственными сооружениями и сопутствующей инфраструктурой. Производство и поставка высококачественных асфальтобетонных и цементобетонных смесей.
На рынке с 1956 года.

ул. Кузнецкий мост, д. 19 стр. 2, Москва, 107031
тел. +7 495 628 4748
info@oaocds.ru
centrodorstroy.ru

Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский, Ольга Спичка.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежев.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23,

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

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 30.11.2017 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: www.cbc.ca, lexandbusiness.ru, i.huffpost.com, en.tepbel.ru, www.necturajuce.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		
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки 69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы) 81 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала 69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала 44 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

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

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



Мария Суворовская,
главный редактор

Уважаемые строители, дорогие друзья!

Близится к завершению 2017 год, в течение которого вами сделано немало. Мы видим, что строительная деятельность оживает не только в аналитических отчетах экономистов, но и на практике.

Доказательством тому служат реальные дела коллективов предприятий строительного комплекса, девелоперов, архитекторов и инженерных проектных мастерских. Подмосковье растет и множится, дороги становятся ровными, а дома – красивыми и инновационными. На наших глазах трудами тех, кто не захотел пасовать перед обстоятельствами, а нашел в себе силы продолжать деятельность почти загубленных предприятий, на подмосковной земле возрождаются строительные площадки.

Наш очередной выпуск журнала посвящен строительной и транспортной отрасли. Профессиональные решения, которые сопровождают их работу – от применения новых строительных и отделочных материалов и технологий, машин и оборудования до обучения кадров, работающих на этих объектах, – на страницах «Бизнес-Диалог Медиа».

Информационная поддержка вашей работы – основная идея нашего издания. Мы должны строить будущее вместе!

2 ДОМа для ДОМодеево. ООО ПКФ «Гюнай».

8 Город для людей. ГК «Остов».

12 ООО «ТехноСфера» –
преимущество в профессионализме.

16 Стратегия и тактика лидера.
Холдинг «Строительный Альянс».

22 Архитектура как часть социальной среды.

26 «Art&Brick» в гармонии с природой.

32 Сказка в каждом дворе.

33 Нарисуем, будем жить!

34 Комплексный подход не отменяет качества.

36 Мастерские проекты Галины Янушкевич.

40 Резиденты ОЭЗ «Дубна» –
от проектов к реальным результатам.



На фото: Ализаман Сабир оглы Рагимов,
генеральный директор ООО ПКФ «Гюнай»

«Гюнай»: ДОМа для ДОМодедово



В этом году производственно-коммерческая фирма «Гюнай» отмечает свое 25-летие. Расселены десятки домов ветхого жилья, тысячи квадратных метров жилого фонда построены, новые школы и детские сады – это и прошлое, настоящее и будущее компании. Строительная фирма работает в городском округе Домодедово, и это для руководства и большого коллектива «Гюнай» – прежде всего, дом. ООО ПКФ «Гюнай» в настоящее время является участником инвестиционного контракта, заключенного с администрацией Домодедовского района и правительством Московской области. Другими словами, вся перестройка Домодедово ведется, в основном, силами компании под руководством **Рагимова Ализамана Сабир оглы**, генерального директора ООО ПКФ «Гюнай».



эксплуатацию сдали более 400 квартир. Многим членам ЖСК, работникам бюджетной сферы была оказана поддержка, и еще в состав ЖСК приняты 15 новых участников, работников бюджетных организаций Домодедовского района.

Позже руководство производственно-коммерческой фирмы «Гюнай» при непосредственном участии Рагимова стало изучать возможность реконструкции северной части города Домодедово. После принятия областной программы ликвидации ветхого жилья в 2001 году был разработан проект застройки района. Именно он и стал основой для дальнейшего взаимодействия с администрацией Домодедовского района и областным правительством. ООО ПКФ «Гюнай» был заключен долгосрочный инвестиционный контракт, который и сейчас в процессе реализации.

«Примерно 170 старых жилых домов, непригодных для жизни, необходимо снести согласно инвестиционному контракту, построить новое жилье и расселить людей. На 100% коммерческой площадки у нас не было. Мы, согласно данной договоренности, освобождаем землю и строим на ней новые жилые дома и социальные объекты, благоустраиваем территории. И этой деятельностью мы занимаемся уже около 14 лет, – рассказывает генеральный директор фирмы. – А «Гюнай» выступает в роли заказчика, генподрядчика и застройщика. Мы строим квартиры не только те, которые участвуют в программе расселения ветхого и аварийного жилья, но и коммерческое жилье, которое в собственности компании, и за счет его реализации компания развивается. Расселение жителей происходит за счет фирмы, собственных и привлеченных средств».

За время работы ООО ПКФ «Гюнай» участвовала во всех программах строительного комплекса: «Переселение граждан из ветхого жилищного фонда в Московской области на 2001-2010 годы», а с июля 2006 года фирма работает в рамках закона Московской области «Об областной целевой программе «Жилище» на 2006-2010 годы». Важная задача для компании, по словам генерального директора, не просто построить жилой фонд, переселить людей и остальные квартиры продать. Миссия фирмы «Гюнай» – создать удобные для проживания микрорайоны, обеспечить их всей необходимой инфраструктурой, сделать жизнь домодедовцев

Если вернуться на 25 лет назад, то тогда Ализаман Рагимов после многолетней работы на Домодедовском заводе огнеупорных изделий решил начать собственное дело. В 1992 году он организовал общество с ограниченной ответственностью производственно-коммерческую фирму «Гюнай», основным направлением работы которой стало привлечение инвестиций в жилищное строительство, возведение жилых домов, объектов инфраструктуры и инженерных сетей. Фирма сразу активно занялась инвестированием строительства ЖСК «Прогресс». В то время ООО ПКФ «Гюнай» смогла привлечь около 25% от стоимости проекта. В 1996 году запланированные дома были построены, в





комфортной. В рамках инвестиционного контракта поэтапно будут сданы в эксплуатацию 233 тысячи квадратных метров жилья, школа на 800 мест, три детских сада по 300 мест, квартальная котельная на 60 г/кал в час. Застройка микрорайона осуществляется комплексно. Создаются отдельные жилые массивы с обновленными инженерными сетями, сооружениями, игровыми площадками.

«Чтобы удержаться в условиях сегодняшнего рынка, необходимо развивать инфраструктуру. Школы, детские сады, хорошие дороги, парковки и многое другое должно предусматриваться и реализовываться одновременно со строительством домов. Приоритетное направление нашей компании – создание комфортного и доступного жилья, – говорит Ализаман Рагимов. – Наша компания работает по программе комплексного освоения территории. Мало того, мы всегда думаем об обеспеченности паркингом всех построенных нами жилых комплексов. Проблемы в этом направлении еще остаются. Мы поняли, что жители не готовы оставлять машины даже на незначительном удалении от своих подъездов. Даже если стоимость машиноместа на парковке небольшая, и на наземной или подземной парковке всегда есть места, многие предпочитают толкаться в тесноте на придомовой территории».

На сегодняшний день треть ветхого жилья города Домодедово уже расселена. Правда, при реализации данного инвестиционного контракта строители сталкиваются с определенными трудностями из-за несовершенства законодательства. По программе расселения столкнулись с тем, что переселенцы получают квартиры по метражу соответственно старого фонда. А по новым строительным стандартам, такое жилье строить нельзя. Но дополнительные метры людям порой самим оплачивать не под силу, у многих нет средств. Вот и приходится фирме идти на уступки ради людей, делать длительные рассрочки, понижать цену на метры и другими способами помогать жителям в переселении.

В 2012 году наряду с вопросами сноса аварийного жилья ООО ПКФ «Юнайт» приступила к работам на проблемном объекте, на котором ранее производились работы под руководством финансовой группы «КЕМИ – ФИНАНС». Для ввода долгостроя в эксплуатацию Рагимовым был создан строительный участок, а из средств компании на решение вопроса выделено более 530 миллионов рублей, что позволило положительно разрешить ситуацию для многих дольщиков.

Если рассказывать о том, сколько всего построено и реконструировано силами фирмы «Юнайт», то можно смело сказать, что компания строит новый город. За пос-

ледние 10 лет помимо тысяч квадратных метров жилья были сданы в эксплуатацию детский сад «Муравей» на 120 мест, торговый центр «Стайер». Также сдана пристройка к школе № 4 на 250 мест для начальных классов, а фактически это новое здание школы, трехэтажное здание дома детского технического творчества «Эко-Дом» и помещение для библиотеки №1. В 2014 году на собственные средства ООО ПКФ «Юнайт» завершила строительство православного храма имени святых благоверных князя Петра и княгини Февронии, административного здания в парке «Ёлочки», банно-оздоровительного комплекса по улице Овражная. И это далеко не все социальные объекты, возводимые силами компании.

В целом в ходе реконструкции и застройки микрорайонов городского округа Домодедово в 2009–2015 годах на отселение жителей из аварийного и ветхого фонда выделено 64913 тыс. кв.м жилой площади квартир, отселено 900 семей – 2013 человек. Последние годы строительство и реконструкция микрорайонов Домодедово продолжается. В 2016 году было развернуто строительство многоэтажных жилых домов по улице Гагарина и улице Речной, многоярусной стоянки оздоровительного комплекса (бассейна) по улице Овражная, здания общепитания на Каширском шоссе, а также







*Чтобы удержаться
в условиях
сегодняшнего рынка,
необходимо развивать
инфраструктуру.
Школы, детские
сады, хорошие дороги,
парковки и многое
другое.*



строительство блока начальных классов на 240 мест, детского сада № 17 «Пчёлка» и школы на 600 мест в посёлке Володарского. Сегодня практически все эти объекты приняты в эксплуатацию.

Построив свои объекты, компания «Гюнай» продолжает оказывать помощь городу и в плане эксплуатации объектов городского хозяйства. Было образовано общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Гюнай». С созданием управляющей компании повысился уровень и культура обслуживания жилых домов и прилегающих территорий, для жителей созданы максимально комфортные условия проживания. Придомовая территория по улице Энергетиков, обустроенная ООО ПКФ «Гюнай» и обслуживаемая одноименной управляющей компанией, в конкурсе на лучшую территорию по благоустройству в городском округе Домодедово заняла первое место.

Сегодня темпы реализации инвестиционного проекта не снижаются, несмотря на кризис, однако трудности компания ощущает и немалые. Рынок перенасыщен квадратными метрами жилья, и это очень сказывается на продажах. По словам Ализамана Сабир оглы, в этом году как никогда реализация коммерческого жилья проходит очень медленно. «Раньше кризисные явления на нашей работе

сильно не отражались. Но причина кроется не только в перенасыщенности жилья. Многие люди ждут понижения ипотечной ставки. Сейчас дело за правительством. Если на законодательном уровне будет принято решение о снижении процента по ипотечному кредитованию, то спрос сразу же будет увеличиваться», – уверен генеральный директор.

Силами ООО ПКФ «Гюнай» и за счет собственных средств регулярно оказывается помощь в проведении ремонта зданий и помещений детских садов, больниц, помещений комитета по культуре, делам молодежи и спорту. Несколько квартир фирма подарила нуждающимся жителям города Домодедово. Материальная по-

мощь и благотворительная деятельность, которую проводит компания под руководством Рагимова, также не нуждается в подробном описании. Она оценена на правительственном уровне многочисленными наградами и благодарностями.

Говоря в целом о развитии строительного комплекса, Рагимов уверен, что строители должны брать на себя социальную ответственность, независимо от того, что им дает государство: «Политика строительства в Москве, области и, скорее всего, во всей стране немного неверная. Сегодня в нашем регионе вместе с Москвой строится где-то 15 млн кв. метров жилья, а инфраструктура не развивается. А сколько из этого количества жилья идет на обеспечение малоимущих слоев населения, очередников в муниципалитетах? Такие очереди практически не двигаются, незащищенные слои населения, специалисты бюджетной сферы так и остаются необеспеченными категориями. Каждый коммерческий застройщик должен нести социальную ответственность и наряду с коммерческим жильем обеспечивать значительную часть населения и социальными метрами. Людям важно чувствовать поддержку государства. Раньше в нашей стране было развито меценатство и благотворительность. Вот и сейчас оно должно развиваться на высоком уровне».

■ Ольга Спичка

Игорь Шаповалов:

«Мы строим
город для людей»

Сегодня новые микрорайоны растут как грибы после дождя, так что удивить людей новостройками довольно сложно. Однако Группа Компаний «Остов» готова это сделать в своем родном Наро-Фоминске, взявшись за масштабный проект по реконструкции всего центра города. Компания уже приступила к разработке концепции реновации исторических зданий бывшего шелкового комбината в центре Наро-Фоминска. Новый проект должен базироваться на лучшей практике решения подобных задач в мире, и с этой целью руководство и проектная группа «Остова» провела ряд встреч с ведущими голландскими архитектурными бюро в Амстердаме, прошла обучение и познакомилась с реализацией аналогичных проектов в Голландии. «Важно вдохнуть новую жизнь в исторический центр города, сохранив стилистику старинных зданий шелкового комбината. Город должен получить качественное современное общественное пространство, а жители и собственники будущего комплекса – просторные квартиры, дизайнерскую отделку внутренних пространств дома и развитую инфраструктуру шаговой доступности», – считает генеральный директор компании **Игорь Шаповалов**, свой разговор с которым мы посвятили новому грандиозному проекту.

– В одном из своих интервью вы сказали: «Наш принцип – создавать образ жизни». Разве образ жизни возможно создать? И как на примере Наро-Фоминска и многолетней истории Группы Компаний «Остов» изменился образ жизни жителей города?

– Наверное, этот вопрос уместнее задать самим жителям. Хотя мы проводили опрос на тему того, как живет людям в наших домах, довольны ли они работой нашей управляющей компании. Одобрение мы получили от 85% респондентов, для ЖКХ это очень хорошая цифра. Кроме того, жители нередко высказывали свое видение моментов, направленных

НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – НЕ ТОЛЬКО ПРИНОСИТЬ ЛЮДЯМ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ЖИЗНИ В КРАСИВОМ, КОМФОРТНОМ ДОМЕ, НО ФОРМИРОВАТЬ ПРОСТРАНСТВО, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ. ЭТОТ ПРИНЦИП МЫ ВОПЛОЩАЕМ В КАЖДОМ НОВОМ СВОЕМ ПРОЕКТЕ.

А вы все-таки начинали в Наро-Фоминске с точечной застройки...

– Мы взяли себе за правило – строить только в центре города. Почему? Потому

что в небольших городах всегда есть, над чем поработать в плане облагораживания территории, а мы в ходе реализации своих проектов фактически преобразовываем



на улучшение, преображение, дополнение пространства, в котором они живут. Именно на основании этих высказываний мы проводим, если можно так выразиться, апгрейд домов, которые были построены нами 4-5 лет назад: вводим дополнительное озеленение, обустроиваем тропинки, тротуары, лестницы. Наша главная цель – не только приносить людям удовольствие от жизни в красивом, комфортном доме, но формировать пространство, в котором хочется жить. Этот принцип мы воплощаем в каждом новом своем проекте.

– Но, наверное, выполнять это не совсем легко. Ведь хорошо, когда есть пространство для размаха, чтобы построить на свободных территориях жилой массив, школы, детские сады, больницы.



прилегающую городскую территорию. Кроме того, когда люди живут в центре, они получают дополнительные преимущества в виде шаговой доступности всей жизненно важной инфраструктуры. В нашем новом жилом комплексе «Воскресенский» мы реализуем сразу три основных момента – жилье, рабочие места и общественное пространство для досуга и отдыха, а также активно развиваем транспортную инфраструктуру в рамках проекта по оптимизации дорожной сети с обустройством круговых движений, три круговых перекрестка уже построено. Дело в том, что, создавая качественное общественное пространство, мы повышаем и ликвидность жилья, ликвидность и доходность бизнеса, который расположен в наших комплексах, создаем привлекательность территории. Это своего рода симбиоз – всё должно быть на благо людей: комфортно, качественно и красиво. Кроме того, новый проект станет настоящим центром Наро-Фоминска, позволив объединить в единое целое пространство разрозненные сегодня микрорайоны.

– Говоря об общественном пространстве, вы подразумеваете новую набережную, которую сегодня обустроивает «Остров», а что имеется в виду под созданием новых рабочих мест?

– Что касается городской набережной, протяженность которой составит 845 метров, то первую очередь строительства мы сдали в сентябре текущего года, а весной 2018 года проект будет доведен до конца с озеленением, установкой лавочек, малых архитектурных форм.

Если говорить о рабочих местах, то речь идет о строительстве нового культурно-развлекательного центра «Воскресенский Пассаж», где будет создано 1700 рабочих мест. Кроме того, он предоставит жителям и гостям города не только современное торговое пространство, но и игровые зоны, прогулочные, зоны отдыха. Как вы знаете, сегодня за получением качественного досуга и шопинга нарофоминцы едут в столицу или в г. Обнинск, из-за чего наш город теряет огромный торговый поток, рабочие места, налоговую базу. Открытие нового торгового центра позволит снизить трудовую миграцию в Москву, повысит конкуренцию среди предпринимателей в торговой сфере, так и сам уровень торговли. Уже сегодня местные предприниматели достаточно активно обращаются к нам по вопросам аренды. Единственное, но очень принципиальное условие, которое мы перед ними ставим, заключается в том, что торговая точка на территории «Воскресенского Пассажа» должна работать на качественно новом

—
Создавая качественное общественное пространство, мы повышаем и ликвидность жилья, ликвидность и доходность бизнеса, который расположен в наших комплексах, создаем привлекательность территории. Это своего рода симбиоз - всё должно быть на благо людей: комфортно, качественно и красиво.
—





ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ЗАМЕТНО УМЕНЬШИЛСЯ, ОДНАКО, К СЧАСТЬЮ ДЛЯ СЕБЯ, МЫ ЭТОГО ОСОБО НЕ ОЩУЩАЕМ, ПОСКОЛЬКУ ЖИТЕЛИ ЗНАЮТ, ЧТО НАША КОМПАНИЯ ВСЕГДА ВЫПОЛНЯЕТ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, И ПОКУПАЮТ КВАРТИРЫ В НАШИХ ДОМАХ УЖЕ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

современном уровне. Тогда наши жители не поедут в крупные торговые центры Обнинска или Москвы, а будут совершать покупки здесь, и, соответственно, денежный поток будет оставаться в нашем городском округе, благодаря чему будет обеспечен рост внутреннего валового продукта. В новом торгово-развлекательном центре можно будет прогуляться по красивой территории, отдохнуть или совершить покупки в магазинах. В этом центре будут проводиться мероприятия городского масштаба, появится большая крытая общественная зона и детская площадка. Все вышеперечисленные объекты не только создадут вокруг себя общественное пространство, они будут влиять на развитие городской среды, на настроения жителей и выведут город на качественно новый уровень.

– Сегодня строится много жилья на разный вкус: и креативные застройки, и малоэтажные, и высотные микрорайоны, и целые моногорода. Какие дома, с вашей точки зрения, наиболее востребованы?

– За последние годы спрос на жилье заметно уменьшился, однако, к счастью

для себя, мы этого особо не ощущаем, поскольку жители знают, что наша компания всегда выполняет свои обязательства, и покупают квартиры в наших домах уже на стадии строительства, при том, что рынок наш – очень консервативный: 90% жилья, построенного компанией «Остов», продается местным жителям. Мы понимаем уровень своей ответственности и с каждым новым проектом не только не снижаем планку, но и каждый раз поднимаем ее.

В целом же, основной тренд сегодня, если судить по нашим объектам, это квартиры небольшой площади 25-35 кв. метров и трехкомнатные квартиры площадью от 80 до 100 кв. метров. Много примеров, когда люди объединяют несколько квартир в одну – семьи растут, увеличивают свое пространство, приобретая большую площадь. Мы всегда держим руку на пульсе и стараемся отвечать запросам наших потенциальных клиентов.

– Давайте закончим наше интервью темой, с которой начали. Как скоро появится «город-сад» в центре Наро-Фоминска?

– В 2018 году мы закончим строительно-монтажные работы жилого комплекса «Воскресенский» и приступим ко второму этапу. Реконструкцию части бывшего комбината с набережной и всей инфраструктурой мы планируем закончить к 2020 году. Что касается торгового центра «Воскресенский Пассаж», дорожной инфраструктуры, то эти работы мы также планируем закончить в 2018 году. Кроме того, на территории бывшего шелкового комбината будет размещен и благоустроен памятник его работникам, погибшим при защите Наро-Фоминска в Великой Отечественной войне. Весь же комплекс планируем закончить к 2020 году.

■ *Беседовала Мария Суворовская*



Вспоминается история времен позднего СССР.. Шла, говоря современным языком, «модернизация» здания заводоуправления одного небольшого, естественно, государственного предприятия. Цель – добавить количество кабинетов для управленцев, которых после очередного «сокращения штатов», закончившегося, как обычно, их расширением, сажать уже было просто некуда. Бригада штукатуров трудилась над стенами, бригада электриков сидела рядом и, покуривая, наблюдала за работой. После того, как стены были готовы, штукатуры уселись на освобождённые электриками места и закурили, а электрики начали разрушать только что сделанные штукатурками – долбить новенькие стены, чтобы проложить в них электропроводку. Через какое-то время бригады вновь поменялись местами: штукатуры начали заделывать отверстия и штробы, пробитые электриками... Наивный молодой человек, только недавно устроившийся на работу, задал старшим товарищам вопрос: «А что – нельзя было сразу всё продумать: сначала проложить проводку, а потом уже штукатурить стены? Ведь в итоге и время потеряно, да и труд жалко...» Умудрённые опытом старшие товарищи из обеих бригад спокойно объяснили юному коллеге, что – нет, никак нельзя. Потому что, во-первых, начальству каждой из бригад надо отчитываться – об объёмах работ, об освоении средств, о закрытых «нарядах» и т.д. и т.п. А, во-вторых, «ты что хочешь – чтобы у нас, в Советском Союзе, безработица была?»



Павел Шелпаков: «Наше главное преимущество – профессионализм сотрудников»

Эту историю я вспомнил, когда генеральный директор ООО «ТехноСфера» **Павел Шелпаков** рассказывал о том, чем его компания отличается от некоторых других, работающих в этой же сфере:

– На многих достаточно крупных объектах нам отдают работы по «инженерным сетям», что называется, «под ключ». Это, во-первых, в интересах наших клиентов, потому что они имеют дело с одним подрядчиком, который выполняет одновременно различные виды работ: и всё, что связано с водой – снабжение, канализация, отопление, пожарные водопроводы; и работы, связанные с электричеством; и установка систем вентиляции... А, во-вторых, это и наши затраты снижает: у нас сокращаются затраты на инженерный состав, уменьшается количество специалистов. В этом случае проще контроль, проще согласование различных служб между собой, то есть мои же бригады быстрее

между собой договариваются, мы сами планируем, с чего начать, чем закончить, чтобы друг другу не мешать. В итоге мы можем дать более приемлемые цены.

Компания «ТехноСфера» выполняет общестроительные работы, демонтаж, монтаж и ремонт металлоконструкций, систем отопления, водоснабжения, канализации, вентиляции, внутренних электрических сетей, устанавливает системы «Умный дом» в цехах, коттеджах, офисах, квартирах. У компании многолетний опыт работ по остеклению конструкциями из профилей ПВХ и алюминия, с последующей отделкой проемов. Выполняет «ТехноСфера» монтажные работы по устройству витражей, навесных фасадов из керамог-

ранитной плитки, композитных материалов, устанавливает рольставни, автоматические ворота, металлические двери.

– Мы занимаемся в основном достаточно крупными объектами инженерных систем, – говорит Павел Шелпаков, – такими, как котельные, насосные, тепловые пункты, узлы учета, узлы ввода – то есть когда внутри здания стоит соответствующее оборудование, принимающее от энергосбытовых компаний электричество, воду, тепло... Вентиляционные системы больших торговых центров типа «Ашан» и «Тройка» – это тоже сфера деятельности «ТехноСферы», у нашей компании достаточно большой опыт работы в этом направлении.

Среди наиболее значимых объектов, где компания выполняла работы, – торговый центр «Леруа» в Санкт-Петербурге – витражи и входные группы; курорт «Красная Пахра» – ремонт системы отопления и вентиляции; «Новый гуманитарный институт» в городе Электросталь, офисно-складской комплекс в Туле, логистический центр «ЛОРД» в Люберцах, Российский государственный медицинский университет, где «ТехноСфера» проводила замену остекления аудиторий, и даже ФГУ «Объединенная поликлиника с больницей» Управления делами Президента РФ.

– Наша компания участвовала в программе правительства Москвы по капитальному ремонту жилого фонда. Мы

КОМПАНИЯ «ТЕХНОСФЕРА» ВЫПОЛНЯЕТ ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ, ДЕМОНТАЖ, МОНТАЖ И РЕМОНТ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ, СИСТЕМ ОТОПЛЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ, КАНАЛИЗАЦИИ, ВЕНТИЛЯЦИИ, ВНУТРЕННИХ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ, УСТАНАВЛИВАЕТ СИСТЕМЫ «УМНЫЙ ДОМ» В ЦЕХАХ, КОТТЕДЖАХ, ОФИСАХ, КВАРТИРАХ.

произвели работы по остеклению окон и балконов, замене отопления, отделке фасадов 15 жилых домов без отселения, – говорит генеральный директор. – Сотрудничество с ведущими производителями строительных материалов и оборудования, квалифицированные инженеры и опытные прорабы, обученные бригады монтажников и строителей позволяют нам качественно и в установленные сроки выполнять заказы в Москве, Московской и других областях РФ.

Естественно, что, если объект небольшой, то делаем мы и общестроительные работы: и фундамент льем, и стены кладём, и металлокаркас, то есть «скелет» здания ставим, обшивая его затем, например, утепленными сэндвич-панелями. Выполняем кровельные работы. Но основная наша тема – это всё-таки инженерные системы, все, что связано с водой, воздухом и электричеством. Начиная от проектных

работ и заканчивая КИПом – контрольно-измерительными приборами и пусконаладочными работами на объекте. «Под ключ».

Однако главное, чем гордится руководитель компании «ТехноСфера», – не «послужной список» объектов, на которых довелось работать, а сотрудники:

– Как сказал один известный товарищ, «кадры решают всё». Наша «кизюминка» – это профессионально подготовленные люди, у которых за плечами немало объектов. Наши сотрудники даже на уровне бригадира обладают инженерными знаниями, могут читать проекты и при необходимости – естественно, по согласованию с заказчиком – вносить в них изменения. Бывает так, что мы видим – проектное решение недостаточно эффективно, что его можно сделать проще и дешевле, но работать при этом оно будет лучше. Наши специалисты могут на месте,





СОТРУДНИЧЕСТВО
С ВЕДУЩИМИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ
СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВ И
ОБОРУДОВАНИЯ,
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ
ИНЖЕНЕРЫ И ОПЫТНЫЕ
ПРОРАБЫ, ОБУЧЕННЫЕ
БРИГАДЫ МОНТАЖНИКОВ
И СТРОИТЕЛЕЙ
ПОЗВОЛЯЮТ НАМ
КАЧЕСТВЕННО И В
УСТАНОВЛЕННЫЕ СРОКИ
ВЫПОЛНЯТЬ ЗАКАЗЫ В
МОСКВЕ, МОСКОВСКОЙ И
ДРУГИХ ОБЛАСТЯХ РФ.





прямо на объекте, сориентироваться и необходимые изменения внести, закрепив, естественно, всё это позже нужными бумагами, документами.

– Наши люди – профессионально подготовленные, – продолжает Павел Александрович. – Они умеют и головой работать, и руками: сварщики, монтажники, КИПовцы – те, кто после установки выполняет наладку всех контрольно-измерительных приборов. Был случай, когда мы налаживали оборудование в одном из сетевых отелей. Те люди, которые его смонтировали, по каким-то своим причинам объект покинули, оставили оборудование, а проект не оставили. И мы с нуля, используя только то, что видели глазами, смогли всё наладить. Мы сделали так, что объект работает, функционирует без проблем.

У нас в компании нет большой и сложной структуры управления, нет лишнего количества людей, которых тоже нужно было бы обслуживать, платить им зарплату и т.д. Мы работаем небольшим слаженным коллективом, что уменьшает наши затраты, а значит и наши расценки. Большинство специалистов у нас – «многостаночники», то есть если это сварщик, то он ещё и монтажник, и наоборот: если монтажник, то и сварщик достаточно квалифицированный, может быть, за исключением швов... Впрочем, что касается швов, то у нас есть бригада сварщиков, которая специально для такой работы аттестована. Она может варить швы без предварительного контроля. Знаете, когда есть какое-то ответственное строение или коммуникации,

**НАША «ИЗЮМИНКА» –
ЭТО ПРОФЕССИОНАЛЬНО
ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ЛЮДИ,
У КОТОРЫХ ЗА ПЛЕЧАМИ
НЕМАЛО ОБЪЕКТОВ.
НАШИ СОТРУДНИКИ ДАЖЕ
НА УРОВНЕ БРИГАДИРА
ОБЛАДАЮТ ИНЖЕНЕРНЫМИ
ЗНАНИЯМИ**

например, тот же газопровод, то обычно делается сначала контрольный шов, его тщательно проверяют, чтобы он действительно удовлетворял всем требованиям, и только потом уже допускают к сварке. А у нас многие сварщики прошли аттестацию в государственных органах и имеют клеймо, которое позволяет им варить любые швы без предварительного контроля.

– Ещё один наш плюс, – продолжает рассказ Павел Шелпаков, – это достаточная оперативность. Мы быстро переходим от слов к делу. Зачастую заказчик консультируется с нами, опирается на нас, следует нашим советам, в том числе и по закупкам: что лучше, какие материалы применить, где их взять... Мы работаем давно, у нас обширная база поставщиков, налажены связи с производителями материалов – будь то кабельная продукция, будь то измерительные приборы, запорная армату-

ра, трубы, металлоконструкции... Мы здесь себя очень уверенно чувствуем.

Наши предложения – достаточно конструктивные. Цена и качество не противостоят друг другу. Мы находимся в среднем ценовом сегменте, но качество от этого не страдает.

– Цены действительно – немаловажный вопрос...

– Наша ценовая политика строится в зависимости от технического задания, объемов работ, условий оплаты, сроков исполнения, интересов и пожеланий заказчика. Для постоянных партнеров и строительных фирм – особые условия и скидки. Наше кредо – качество выше цены!

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

**«ТехноСфера»
144000, Московская обл.,
г. Электросталь,
ул. Первомайская, д. 31,
офис 212;
ИНН / КПП: 5053034468 /
505301001
Тел.: 8 (926) 919 72 13;
E-mail: spa_stroy@mail.ru**



СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА лидера

Холдинг «Строительный Альянс» – динамично развивающаяся строительная девелоперская компания, оказывающая услуги в области комплексного строительства объектов недвижимости различного уровня сложности и назначения и их комплексной эксплуатации. 20 лет более чем успешной работы на рынке складской индустриальной недвижимости.

Основными направлениями деятельности на сегодняшний день являются девелопмент, управление строительством (генеральный подряд, технический заказчик, проектирование), комплексная эксплуатация объектов недвижимости.



СТРОИТЕЛЬСТВО С ГАРАНТИЕЙ

Одним из направлений деятельности холдинга является генеральный подряд.

Сегодня в управлении компании находится 225 га земельных активов в Московском регионе, 12 проектов. Комплексно сопровождая строительство, компания

берет на себя руководство процессом, контроль над каждым этапом производства подготовительных и строительных работ, формирует ИРД, разрабатывает проектную документацию.

Гарантия высококачественного выполнения полного цикла всех необходимых работ: от разработки идеи до сдачи объекта «под ключ» - является обязательным условием.

К очевидным преимуществам можно отнести комплексный подход к реализации строительных и девелоперских проектов; полный спектр услуг по строительству объекта «под ключ»; установленные, четко фиксированные сроки и бюджет; соответствие результата высоким требованиям заказчика; комплексную эксплуатацию объектов недвижимости.

ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК СРЕДСТВО ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Достичь через три года инвестиций в основной капитал на уровне 2 триллионов 100 миллиардов рублей (в том числе за счет появления новых техно-логистических парков) – такова инвестиционная стратегия правительства Московской области. Благодаря успешной деятельности холдинга, за последние пять лет на территорию Московской области было привлечено инвестиций на сумму более 5 миллиардов рублей.

Формируя девелоперские проекты в области индустриально-складской недвижимости, а также развивая площадки под размещение промышленных предприятия (технопарков), Холдинг может предложить заказчикам следующие реализованные объекты и объекты, которые находятся на стадии реализации:

- Логистический парк класса А+ «Сынково» (36 га, 28 км от МКАД, Подольский р-н, с. Сынково);
- Техно-логистический парк «Сынково II» (18 га, 28 км от МКАД, Подольский р-н, с. Сынково);
- Складской комплекс «ДДТ-логистик» (8,36 га, дер. Саларьево);
- Минитехнопарк «Слащево» (4,8 га, 28 км от МКАД, Подольский р-н, д. Слащево);
- Индустриальный парк «Шарапово»

(11,1 га, 41 км от МКАД, Чеховский р-н, д. Шарапово);

- Агропарк «Экохутор» (169,9 га, Рязанская обл.);
- Технопарк «Коледино Спектр» (5 га, 17 км от МКАД, Подольский р-н, д. Коледино);
- Фармацевтический кластер ООО «Доминанта-Сервис» (28 км от МКАД, Подольский р-н, с. Сынково);
- Складской и промышленный комплексы для «Трубопром НПО», входящее в компанию ООО «А ГРУПП» (9 га, 16 км от МКАД, г.о. Подольск).

При этом флагманским проектом холдинга является техно-логистический парк «Сынково».

Его строительство было начато в 2014 году, и уже через три года территория превратилась в готовую площадку на юге Подмоскovie, обеспеченную всем необходимым: развитой инфраструктурой, отличной транспортной доступностью, о которой известно, в том числе, и в правительстве региона.

В техно-логистическом парке сформировано три функциональные зоны, где размещены логисты, фармацевты, производители. У всех есть свои потребности именно в инженеринговой части, каждому нужен особый подход, определенное производственно-складское или офисное здание. Все это резиденты получают в техно-логистическом парке «Сынково».

ПРАВИЛЬНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ – ГАРАНТИЯ ЭКОНОМИИ

Как и любой девелопер, Холдинг выполняет важную задачу – оказывает активное содействие в размещении максимального количества производителей и компаний на территории Московской области. Для этого в структуре холдинга были созданы собственные управляющая и эксплуатирующая компания «Инжиниринг Сервис Компани». Ее услугами пользуются, например, ПНК-Северное Шереметьево, «ДДТ Логистик», ООО «А ГРУПП», завод «Физприбор», а также ряд мелких объектов в г. Подольске и Московской области.

Очень важно, чтобы УК индустриально-го парка не только обеспечивала участок





инфраструктурой, электроэнергией, водой и теплом, клинингом, охраной, но и помогала инвестору получить различные льготы на уровне правительства региона, компенсировать вложения. Холдинг «Строительный Альянс» оказывает такую поддержку и содействие своим потенциальным резидентам и инвесторам не только в техно-ловопарке «Сынково», но и на всех своих производственных площадках. Компаниям оказывают полный перечень услуг на различных этапах го-

товности объектов недвижимости: от приемки при вводе здания в эксплуатацию до создания полноценной системы обслуживания. Например, генеральный директор ООО «ДДТ Логистик» Дмитрий Калачев уверен, что передача функций по эксплуатации складского комплекса ООО «ДДТ Логистик», расположенного в Новой Москве, специализированной организации «Инжиниринг Сервис Компани» позволяет предоставить арендаторам качественные услуги по техническому

обслуживанию, что способствует налаживанию долгосрочных и взаимовыгодных отношений с ними.

Высокий уровень обслуживания, комфортные условия партнерства позволяют клиентам минимизировать расходы на содержание объекта и решать все возникающие вопросы оперативно и эффективно.

Построенные склады по желанию заказчика могут быть сразу оснащены стеллажами и складской техникой на специальных выгодных для собственника условиях.

ТЕХНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПАРК «СЫНКОВО»

- * БОЛЕЕ 15 ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ;
- * 28 КМ – УДАЛЁННОСТЬ ОТ МКАД;
- * ВОДОСНАБЖЕНИЕ И ОЧИСТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ;
- * ЭЛЕКТРОСЕТИ, ГАЗОПРОВОД, СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ;
- * ОГРАЖДЕНИЯ И КПП;
- * ПРОТИВОПОЖАРНЫЕ РЕЗЕРВУАРЫ;
- * ИНТЕРНЕТ И ТЕЛЕФОНΙΑ.



Никишов А., коммерческий директор
Холдинга «Строительный Альянс»

ватно отвечать на любые вызовы рынка. Стратегия холдинга «Строительный Альянс» проста: не отвечать на вызовы рынка, а превосходить их. Так, в 2013 году холдинг начал реализовывать складские комплексы по схеме build-to-suit, когда о таком формате многие говорили только как об инструменте маркетинга.

Коммерческий директор холдинга «Строительный Альянс» Александр Никишов рассказал, что сегодня компания продает все свои склады уже на стадии 35%-й готовности проекта, тогда как аналитики рынка еще только делают осторожные прогнозы о рациональности этой стратегии.

Осенью 2016 года компания вывела на рынок новую комплексную стратегию управления земельными активами. Были консолидированы разрозненные предложения землевладельцев; в рамках собственной финансовой инициативы девелопер подготовил и просчитал более десятка проектов по строительству объектов индустриальной недвижимости на всей территории Московской области. Время показало, что такая концепция будет востребована заказчиками вне зависимости от конъюнктуры рынка.

В активе девелопера всегда должен быть сформированный список долгосрочных устойчивых конкурентных преимуществ. К таким конкурентным преимуществам руководство Холдинга относит, прежде всего, работу с лидерами рынка строительных материалов, складской техники, оборудования, систем контроля и охраны, и так далее.

Строительные компании очень четко отслеживают тенденции рынка строительных материалов, анализируют возможности его игроков, чтобы потом не возникло проблем с объемами, качеством, сроками поставки.

Холдинг «Строительный Альянс» закупает строительные материалы самостоятельно только у проверенных надежных партнеров. При этом компания обеспечила себе возможность выбирать из трех-пяти поставщиков по каждому наименованию.

В технопарках и логистических парках Холдинга применяется инновационная технология устройства высоконагруженных полов для складских комплексов класса А+.

Она позволяет улучшить качество и несущую способность полов, что в разы увеличивает срок их эксплуатации и срок службы складской техники.

Успешное функционирование технопарка определяется, в том числе, и развитой инфраструктурой, близостью объекта к транспортным артериям. Ведь

потраченное в пробках время – это тоже деньги. Так, на десять километров по Ленинградскому или Рязанскому шоссе до Москвы можно потратить два часа, а тридцать километров по Симферопольскому направлению, где обустроили «Синково», преодолеваются менее чем за полчаса.

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Коммерческий успех девелопера, прежде всего, зависит от наличия эффективной стратегии, которая позволяет адек-



Только так можно снизить себестоимость без потери качества строительства.

Еще одним весомым конкурентным преимуществом являются разработанные совместно с лидерами рынка партнерские программы. Например, в техно-логистическом парке «Сынково», и на других площадках Холдинга, работает взаимовыгодная для всех ее участников система, которая позволяет собственникам существенно снизить затраты на оборудование и оснащение, сократить сроки окупаемости склада. Для этого реализуются программы «Склад под ключ», и «Инновации в строительстве».

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММ

Совместно с «Торговым Домом КИФАТО МК» Холдинг разработал комплексные решения в области складской логистики. Логистическая концепция «Склад под ключ» под заказчика на специальных условиях позволяет существенно снизить затраты на оборудование и оснащение, сократить сроки окупаемости склада и предполагает разработку и реализацию проектов складских терминалов в готовых логистических комплексах – индивидуальных, выполненных под определенные требования клиента. Каждый складской комплекс разрабатывается и обустраивается в соответствии с высокими стандартами качества, надежности и полным обеспечением безопасности эксплуатации.

Как пояснил первый заместитель руководителя холдинга «Строительный Альянс» Артем Петрухин, основная идея заключается в том, чтобы снять с потенциального покупателя складской недвижимости обременение в виде обустройства складского здания. Концепция «Склад под ключ» дает возможность логистическим операторам использовать склад

по назначению сразу же после покупки. Здание будет полностью оборудовано на основе готового технического задания с учетом всех логистических потребностей бизнеса.

В стоимости склада будет учтено необходимое количество стеллажей, оборудования и техники, таким образом, операторы получают существенную экономию средств и времени, так как приобретать склады, технику и монтировать стеллажи самостоятельно для них затратно.

Грамотно разработанный логистический проект позволяет решить задачи обеспечения склада оборудованием с максимальной производственной эффек-

тивностью. Комплектация «Склада под ключ» под заказчика на специальных условиях включает:

- выбор склада;
- проектирование;
- расчет технического оснащения;
- выбор складского оборудования и техники;
- монтаж;
- сервисное обслуживание.

Партнерские программы постоянно развиваются, подписываются соглашения о сотрудничестве с лидерами рынка с целью предоставить льготные цены и условия для резидентов техно-логистического парка «Сынково» и других объектов Холдинга.

ИННОВАЦИЯ НА СМЕНУ ТРАДИЦИЯМ

Работая преимущественно в формате build-to-suit, Холдинг «Строительный Альянс» понимает, что заказчику сегодня очень важно передать готовый объект «под ключ» с низкими эксплуатационными расходами. Следовательно, объект должен обладать высоким уровнем прочности и безопасности. Полы – не самый дорогостоящий элемент здания, но в процессе эксплуатации именно они могут привести к ощутимым финансовым потерям, связанным постоянной необходимостью их ремонта и простоями в работе отдельных зон склада.

В 2016 году холдинг «Строительный Альянс» заключил соглашение о партнерстве с компанией Concrete Engineering. Решение работать «в связке» с одним из лидеров отечественного рынка промышленных полов было принято после консультаций с ведущими логистическими операторами и производителями складской техники. Оно полностью соответствует возросшим требованиям к эксплуатационной надеж-



Петрухин А., первый заместитель руководителя Холдинга «Строительный Альянс»



ности и долговечности полов и связанной с этим потребности заказчиков в снижении эксплуатационных затрат.

Накопленный опыт показал, что в подавляющем большинстве случаев долговечность полов зависит от прочности применяемого бетона. Несмотря на очевидность, попытки увеличения прочности «традиционными» способами (повышение расхода вяжущего вещества или введение пластифицирующих добавок) не приводят к достижению желаемого результата. Потребовалась выработка нестандартного решения.

Поэтому в рамках достигнутых договоренностей с компанией Concrete Engineering совместно с Центральным научно-исследовательским и проектным институтом промышленных зданий (АО ЦНИИПромзданий) была разработана инновационная технология устройства

высоконагруженных полов для складских комплексов класса А+.

Основой новой технологии является применение бетонов повышенной прочности с компенсацией усадки модифицированными комплексными добавками полифункционального действия. Специально разработанные технические и технологические решения позволяют значительно увеличивать долговечность полов в случаях предъявления к ним повышенных требований по прочности, ровности, ударостойкости, абразивному износу, стойкости к воздействиям агрессивных сред.

Выполненный сравнительный технико-экономический анализ показал неоспоримое преимущество инновационной технологии в сравнении с традиционной применяемой. В техно-логистическом парке класса А+ «Сынково» эта инновационная технология уже внедрена.

Предоставляя экономически взвешенные, готовые бизнес-решения для эффективных инвестиций на рынке индустриальной недвижимости, Холдинг «Строительный Альянс» берет на себя гарантийные обязательства по созданию высоко rentable и ликвидного бизнеса для клиента, разделяет все финансово-экономические риски и обеспечивает устойчивое функционирование и развитие объектов недвижимости.

■ Мария Башкирова

Московская область,
г. Подольск, ул. Кирова, 15,
тел.: +7 (495) 565-36-85
www.conall.ru





АРХИТЕКТУРА
как часть
социальной среды

Основатель и технический директор проектной компании «Руспроект» **Леонтий Турчанов** уверен, что и общественная, и частная архитектура сегодня не должна существовать отдельно от социальной среды. Когда создается проект здания, то сначала тщательно изучается окружающая территория, рассматривается будущее строение в комплексе с прилегающими архитектурными элементами. И только после подробного анализа на свет рождается проект такого здания, которое будет не только украшать местность, но и станет комфортным для его обитателей и удобным для посещения.

ЛУЧШАЯ КОМАНДА

Леонтий Турчанов по меркам архитекторы довольно молодой специалист. Говорит, что он архитектор не столько по образованию, сколько по призванию. С детства что-то строил, исследовал. Первая серьезная проектная практика была в 19 лет, во время учебы. А в 21 год основал уже первую компанию. Компания «Руспроект» на рынке архитектурных услуг официально почти 4 года, однако, основной ее коллектив вместе с руководителем трудятся вместе уже около 10 лет. Работая как филиал проектного подразделения крупного строительного холдинга, у специалистов «Руспроекта» была возможность проектировать объекты национального масштаба.

Технический директор компании признается, что лидером в такой команде, как коллектив «Руспроекта», быть нетрудно: «Подготовка проекта – это сложный научный процесс. Он не отличается от научных изысканий, только отрасль более

бытовая. Я стараюсь привлекать лучших специалистов в сфере. Сегодня с нами сотрудничает около 100 профессионалов. Основной костяк – примерно 15 человек. С большинством мы прошли огонь и воду, и это надежные, проверенные люди». Под всеми проектами Леонтий Турчанов ставит смело свою подпись, так как уверен в своей команде на 100%.

УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ

В портфолио компании есть административные здания различного уровня сложности и ответственности, торговые центры, автосалоны, крытые автостоянки, здания администраций, школьные учреждения, а также жилые микрорайоны с инфраструктурой и крупные коттеджные посёлки. «Мне интересна архитектура в любой сфере. Я с удовольствием проектирую завод, параллельно могу проектировать коттедж. Вопрос не в объекте. Архитектура может быть в ангаре и в са-

рае. Вопрос в заказчике. У нас единицы заказчиков крупных проектов, кто готов совместно пройти весь процесс проектирования – от начала и до самого конца. Он долгий, кропотливый, но весьма необходимый, – уверен Леонтий Турчанов. – Заказчик, как правило, по роду своей деятельности не обладает достаточным архитектурным опытом и теоретическими знаниями, которые нужны, чтобы грамотно составить проект. Для этого необходимо нанимать профессионалов. Изначально задача может быть поставлена неправильно. И только в процессе проектирования появляется понимание, что есть проблемы. К примеру, делаем торговый центр. Место, выделенное под него, оказалось совсем неподходящим под крупное здание, как хочет заказчик. В результате мы рисуем гораздо меньший торговый центр, но с большей экономической эффективностью за счет значительного снижения себестоимости».



РУСПРОЕКТ





Один из наиболее сложных интересных и реализованных проектов компании Леонтия Турчанова – здания правительства Московской области. Это, можно сказать, феноменальная работа.

Многие специализированные компании признавали, что подобный конструктив реализовать практически невозможно. Но они ошибались, и здание можно смело назвать уникальным. Оно с наружным диагональным каркасом, что является неординарным решением. Данный проект успешно прошел государственную экспертизу в Главгосэкспертизе.

За 10 лет было сделано много проектов, но реализованы не все по причинам, не связанным с проектными решениями. Экономическая ситуация в стране внесла свои коррективы.

КОМПЛЕКС УСЛУГ

Особенность компании «Руспроект» в том, что здесь занимаются комплексным проектированием.

Работа ведется от появления идеи здания до его реализации и ввода в эксплуатацию.

Специалисты проектной организации вносят оперативные корректировки в проект до самого завершения строительства объекта. «Большинство проектировщиков, выдавая проектную документацию, завершают свою работу. После чего заказчик начинает вносить свои изменения, многое додумывать и интерпретировать. В результате таких корректировок возникает еще больше коллизий и ошибок. Мы стараемся не заканчивать работу после того, как отдали комплект документации. Вносим изменения в проект на протяжении всего строительства. Мы

всегда работаем в интересах заказчика», – рассказывает Леонтий Александрович.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Специалисты «Руспроекта» считают, что любой проект должен создаваться в контексте с общественным пространством. Леонтий Александрович относит себя к числу урбанистов. При проектировании объекта создается определенный сценарий окружающей среды около проектируемого объекта или города в целом. «Я осознаю ответственность перед социальной средой. Считаю, что архитектура – одна из важных сторон жизни. Люди хотят жить комфортно, тем более что технологии сегодня это позволяют. У нас уже научились создавать качественные проекты, но порой, построив один красивый дом, начинают его многократно повторять, и тем самым создается некрасивое и неуютное пространство из хороших по отдельности домов», – высказал свои наблюдения основатель ООО «Руспроект» Леонтий Турчанов.

ДОЛОЙ УСТАРЕВШИЕ ВЗГЛЯДЫ!

К развитию отечественной архитектуры Леонтий вообще относится скептически. «Еще в 60-е годы прошлого века был создан закон об архитектурном излишестве. Раньше архитекторы наказывались за любые «излишества», вследствие чего отрасль очень сильно деградировала. Да и строительные нормативы не менялись уже несколько десятилетий. Сама философия градостроительства в нашей стране практически не поменялась с советских времен, и сейчас молодое поколение архитекторов с этим активно пытается

бороться. А большая часть населения, наоборот, уверена, что, строя, например, загородный дом, вообще не обязательно делать проект. В других странах любой человек обязан обратиться к профессионалам, чтобы те разработали проект, который не нанесёт урон окружающему пространству, будет продуманным и оптимизированным. И это активно регулируется законодательством, тем самым создавая качественный рынок проектных услуг. А у нас люди, получив кусок земли, не хотят нести ответственность за то, как выглядит их дом в контексте окружающей среды. Я считаю, в этом плане у нас полная анархия. Что не есть правильно. Архитектор должен быть одним из лидеров процесса застройки. Имея проект, есть возможность поменять задуманную концепцию здания или сооружения, пока он еще на бумаге. А если не успеешь на бумаге, то на стройке это делать куда сложнее, а порой и невозможно», – рассуждает руководитель проектной организации.

ВІМ – ТЕХНОЛОГИИ

Он уверен, что в ближайшие годы проектирование сильно поменяется благодаря внедрению новых технологий. В связи с бурным развитием информационных технологий теперь появился принципиально новый подход в архитектурно-строительном проектировании, заключающемся в создании компьютерной модели здания, в которой заключены все сведения о будущем объекте. Называется этот процесс – Building Information Model (BIM).

Информационное моделирование здания – это подход к возведению, оснащению, обеспечению эксплуатации и ремонту здания (к управлению жизненным циклом объекта). Также оно предполагает

сбор и комплексную обработку в процессе проектирования всей архитектурно-конструкторской, технологической, экономической и иной информации о здании со всеми её взаимосвязями и зависимостями. У заказчика проектной организации появилась возможность увидеть заранее здание и всё, что имеет к нему отношение, уже как единый объект.

Специалисты ООО «Руспроект» всегда готовы к новациям и уже используют различные аспекты BIM-технологии. Будучи успешными участниками проектной и строительной отрасли, Леонтий Турчанов с коллегами активно включились в процесс освоения нового инструмента. Творческий коллектив берется за реализацию самых смелых задач.

Чтобы было понятно обывателю, благодаря BIM-технологии сегодня заказчик может сопровождать процесс проектирования в виртуальной среде с самого начала и до конца. Трёхмерная модель здания либо другого строительного объекта, связанная с информационной базой данных, в которой каждому элементу модели можно присвоить дополнительные атрибуты.

А изменение одного из его параметров влечёт за собой автоматическое изменение остальных связанных с ним парамет-



ров и объектов, вплоть до чертежей, визуализаций, спецификаций и календарного графика.

ПРОЕКТ БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

BIM-технология, по словам Леонтия, помогает представить не только окончательную картинку здания, но и полный объем, который в дальнейшем будет эксплуатироваться. Любая организация, которая будет эксплуатировать здание, может взять эту модель и, к примеру, виртуально поменять вентиляционную установку. Заказчик, в свою очередь, может видеть здание, хо-

дить по коридорам, анализировать освещенность помещений, получать сведения о количестве необходимых материалов и т.д. И это поможет решить массу недопониманий в процессе проектирования и строительства объекта.

ВПЕРЕДИ – ПЕРЕМЕНЫ

«К сожалению, BIM-технология пока не внедряется повсеместно, и этому причина – инертность действующего законодательства. Сейчас уже есть множество реализованных по данной технологии проектов, но пока все достаточно «сырое», – рассказывает технический директор проектной компании «Руспроект».

На сегодняшний день много времени тратится на оформление документации по устаревшим ГОСТам, требования которых разрабатывались с учётом ещё бумажного черчения. А, используя данную технологию, можно, к примеру, в облако передавать созданную модель и подключать всех специалистов: представителей органов власти, пожарных инстанций и других служб – для ее обсуждения. Немаловажным остается и тот факт, что необходимо повышать уровень компетентности не только архитекторов и проектировщиков, но заказчиков и строителей относительно подобных новаций. «Заказчику намного интереснее сотрудничать с архитекторами и проектировщиками, которые работают с BIM-технологиями. Он сразу имеет возможность получить более детальные сведения о своем проекте, и это поможет оптимизировать процесс строительства и эксплуатации здания в дальнейшем, и по времени все проекты выполняются намного быстрее. К тому же появляется возможность общаться дистанционно, экономя время, и доступность к проекту постоянная», – заверил Леонтий Турчанов.



■ Ольга Спичка



АРХИТЕКТУРА

*с природной
органичностью*

Название архитектурного бюро «Art&Brick» переводится как «искусство и кирпич». На первый взгляд, необычное сочетание, но ничего случайного в этом нет, стоит только познакомиться с его проектами. Среди них – не только красивые картинки домов, но и досконально разработанная проектная документация. Все, как говорится, разложено по кирпичикам. Концепция компании «Art&Brick» – от внутреннего к внешнему. Своим заказчикам специалисты архитектурного бюро предлагают не только стильные, но и хорошо спланированные комфортные дома.

Четыре года назад архитектор Ирина Гребнева и юрист в сфере строительства Наталья Стрель решили объединить свои знания и умения в единое целое, в результате чего на свет появилось архитектурное бюро. «Art&Brick» – одна из немногих организаций в области проектирования индивидуальных частных домов, которые могут гордиться тщательным подходом к разработке проектной документации. О жестких внутренних требованиях к качеству документации и индивидуальности домов основатели архитектурного бюро рассказали «Бизнес-Диалогу».

– Почему вы выбрали для работы компании именно проектирование загородных домов?

Ирина: – Нам нравится проектировать именно жилые дома, так как есть возможность делать для узкого круга людей, в рамках семьи. Условия на участке, пожелания семьи дают возможность каждый раз придумывать что-то новое, не типовое. Нам очень интересно выстраивать план дома с учетом жизнедеятельности и потребности семьи, которая его заказала. За три года не было ни одной похожей планировки, каждый раз это что-то новое. Мы решаем трудные задачи, стараемся ничего не упускать в ходе проектирования. Это как игра в «Симс», наверное. В детстве мне нравилось играть в эту игру, теперь «играю» в «Ревит» и «Автокад». Пока не вижу себя в проектировании общественных зданий и сооружений, но и не отрицаю, что, может, и приду к этому.

– Опыт жилищного проектирования получили в процессе?

Ирина: – В предыдущей деятельности было 6 лет работы в одной из ведущих компаний в Москве, занимающейся коттеджами. Именно там мне привилась любовь к частной архитектуре – к индивидуальному жилью под конкретного заказчика, там был приобретен опыт индивидуального проектирования – некая база знаний, а также определенное понимание потребностей заказчиков. Затем несколько лет в компании, занимающейся капремонтом представительских зданий РФ и жилых домов в разных странах (дома и резиденции для послов реконструировали) – это дало мне более глубокое видение технической части домов (конструкции, инженерные системы и т.д.) в разных климатических условиях.

– Как вы начинали, с чем пришлось столкнуться?

Ирина: – В самом начале мы выезжали на участок далеко за 100 км от Москвы за 5000 рублей, предлагали несколько





вариантов планировок, лишь бы нам заказали, трудились совсем за копейки, делали проект благоустройства участка. Первый наш проект Райта (чуть меньше 500 кв.м) был выполнен намного ниже рыночных цен, но затем этот дом открыл перед нами большие возможности.

Наталья: – С самого начала нам везло с заказчиками, ведь у начинающей компании даже портфолио своего не было (только то, что было выполнено в рамках работы по найму). Сначала были дома 150-300 квадратов, 300 – казалось много, удача; затем – 500. Первый из крупных заказчиков поверил в наши силы и возможности спроектировать «под ключ» дом свыше 500 квадратных метров. Сейчас проект загородного дома площадью около 1000 квадратных метров реализован, а стиль Райта стал визитной карточкой нашего архитектурного бюро.

– Еще какие-то стили используете в своей деятельности?

Ирина: – Да, мы проектируем разные стили, очень любим американский стиль, минимализм, несмотря на то, что нам очень нравится стиль Фрэнка Ллойда Райта. Проектируя различные проекты, мы каждый раз что-то черпаем, что-то узнаем для себя, приобретаем опыт, расширяя границы мышления за рамки одного стиля. Но при этом мы придерживаемся одного направления – ИЖС. Нам нравится делать дома, но мы хотим их делать на любой вкус и цвет.

– Расскажите о самом значимом проекте, над которым вы работали в рамках своего архитектурного бюро.

Ирина: – Они все значимые, всем проектам уделяли много времени, ход проектирования проходил в постоянном диалоге с заказчиком, решали непростые

задачи. Каждый раз возникают нюансы, над которыми надо подумать, рассмотреть варианты. Либо это четкая точность в фасадах, привязанных к определенному стилю, либо необычный в конфигурации участок, либо разрешенные границы застройки не давали осуществить желаемые идеи заказчика, либо форма дома, которую нужно было реализовать с учетом определенных конструкций, либо все должно быть четко по фэн-шуй, в котором громадное количество своих «но». Ну и, конечно, немаловажный факт – состояние грунтов, на которые надо суметь так «посадить» дом, чтобы в дальнейшем они не вытесняли друг друга.

– Как вы любите использовать проектируемое пространство?

Ирина: – Больше комфорта, больше пространства, минимум коридоров, больше свободы от стен.



– Какие тенденции вы наблюдаете сейчас в загородной архитектуре нашей страны?

Наталья: – То, что происходило, да и сейчас происходит в загородном строительстве, несколько обескураживает. Значительная часть домов не столько бюджетные, сколько совершенно безликие коробки. Мы с Ириной, когда объединялись, хотели внести в окружающую действительность больше красоты и комфорта. Мы постепенно двигаемся к этому, вроде бы получается. Сейчас уже у нас более 30 проектов, это дома в стиле Райта, а также классика, в том числе американская, современный кубизм и минимализм.

Ирина: – В загородной архитектуре нашей страны тенденция одна – на какие средства выстроить коробку из четырех стен. В Москве и некоторых южных городах наблюдается переключение вни-

мания на современную архитектуру, и те, кто еще не отошел от классического стиля, приходят к стилю Фрэнка Ллойда Райта, так как его архитектура – это нечто среднее между классическим и современным вариантом. Некоторые архитекторы делают более современного Райта – синтезируют различные виды отделки, включают плоские кровли, большие витражи, угловые окна, современные ограждения из закаленного стекла и так далее. Некоторые – менее современный вариант. Более классический – это, как правило, стиль прерий, согласно которому дом украшен горизонтальными декоративными деталями, скатными кровлями, отделкой из кирпича.

– Расскажите, как вы подбираете стиль загородного дома клиентам? Насколько сложно угадать потребности и вкусы заказчика?

Ирина: – Несложно, они сами говорят, что им нравится, и дают информацию, за которую можно зацепиться. Иногда сложно объяснить, что некоторые их потребности невозможно выполнить. Например, в дом 500 кв. м вместить 50 просторных помещений. Это сделать, конечно, можно, но как в той сказке: из одного метра квадратного ткани можно сшить одну, но огромную шапку, либо 10, но маленьких. Сложно бывает с заказчиком, который не знает, чего хочет, или сложно принимает решения. Такой заказчик, как правило, в течение проектирования может поменять техническое задание. Может заменить одну конструкцию на другую. У нас была заказчица, у которой вкус в отделке зависел от погоды на улице. Летом было предпочтение некоторой мрачности и темным оттенкам дома, но наступила осень, и ей захотелось чего-то светлого и уютного.

– Каковы ваши личные стандарты, которых вы придерживаетесь при создании проекта?

Ирина: – Качество проекта, он должен быть информативен и интуитивно понятен, как инструкция по сборке мебели в магазине «Икеа» и дальнейшая реализация стройки, исходя из возможностей заказчика.

Наталья: – Главное наше требование к самим себе – качество проекта во всех отношениях. Красивая внешняя оболочка – это важная составляющая при создании проекта дома, но не единственная. Нужно создать практичный и надежный загородный дом, учитывать

климат того региона, в котором он будет строиться. Например, мода на террасы и витражные окна в пол вносят свои коррективы. Благо, у Ирины как главного архитектора есть опыт работы с проектами в различных климатических условиях как в России (центр, юг, север), так и в Европе, Азии и Южной Америке. Плюс разработка конструктивных решений занимает существенную часть в проектировании.

– Сегодня много архитекторов и дизайнеров в свободном плавании? Как завоевать клиентов, особенно сейчас, в кризисное время?

Ирина: – «Фанатеть» от своего дела и постоянно работать над проектами, над собой, развиваться каждый день. Брать даже минимальные заказы – сделать проект крыльца, ворот – мы с этого начинали. Необходимо развивать себя, развивать свое виденье, уметь наслаждаться процессами, а не ждать результата или сразу каких-то огромных денег. Денег вообще не стоит ждать, ибо вы делаете это из любви к архитектуре и человеку. Денег может не быть очень долго или вообще не быть. Это архитектура, и мало кому удастся в ней достигнуть крупного финансового успеха.

Наталья: – К счастью, сейчас время интернета – это предоставляет возможность открыть собственное дело, даже не имея начального капитала. У нас не было капитала для открытия офиса, не было «сарфанного радио», мы начали и продолжаем о себе заявлять только через интернет. Развиваем сайт, выкладываем портфолио, периодически запускаем интернет-рекламу по поисковым запросам. Поэтому если кто-то реально захочет стать самостоятельным архитектором, открыть свою студию, то он сможет. Одно условие – нужно пахать, много. Нужно развиваться постоянно во всех ипостасях – от современных методов проектирования до интернет-продвижения и коммуникативных навыков.

– Каковы предпочтения современного заказчика? Много ли тех, кто интересуется подробной и высококлассной документацией?

Ирина: – Наши заказчики в основном любят стиль Райта, американский стиль и минимализм. Это говоря о нашей тенденции. Если об общей: я подписана на многих архитекторов Москвы, и у них часто портфолио пестрят роскошными домами в современном стиле, стиле минимализм. Сложно ответить, мне кажется основная тенденция – это то, что сейчас продают застройщики коттеджных поселков (классика в разных своих проявлениях), и лишь немногие заказывают «индивидуалку» в стилях Райта и современных стилях.

Наталья: – Среди наших заказчиков достаточно тех, чья деятельность так или иначе связана со строительством. Именно эта категория большое внимание уделяет рабочей документации проекта. Только специалисты могут оценить, насколько подробна наша «рабочка». Мы стараемся отходить от общепринятых шаблонов при проектировании частных домов, у нас внутренние требования к разработке проектной документации – намного строже требований законодательства для загородных домов и коттеджей.

– Над чем сейчас работаете, концепция и стиль?

Ирина: – Разрабатываем несколько проектов, конечно, пара домов в стиле Райта,





а также делаем очень интересные проекты в американском стиле. Это два дома в рамках одного участка – основной дом и дом для родителей. Дома планируются в разных типах отделки (клинкер и термообработанное дерево), но в общих цветовых решениях и некоторых деталях, чтобы

подчеркнуть их общность. На подходе еще один дом в стиле минимализм/кубизм.

– Какой бы дом вы построили для себя именно в нашем регионе?

Ирина: – Райт!

Наталья: – Раньше желала только Рай-

та, сейчас мне по душе «американцы». Кто знает, может, к тому времени, когда я начну строиться, Ирина еще спроектирует какой-нибудь крутой дом в иной стилистике, и я снова поменяю предпочтение.

■ *Беседовала Ольга Спичка*





НАРИСУЕМ, БУДЕМ ЖИТЬ

Время, когда ремонт ассоциировался со стихийным бедствием, позади. У современных домовладельцев и квартиросъемщиков под рукой есть смартфон, а в нем – все, что поможет облегчить процесс самостоятельного «апгрейда» жилища.

HOUZZ

Здесь можно найти любого специалиста для обустройства жилища – хоть строительную бригаду, хоть ландшафтного дизайнера – а заодно присмотреть и купить вещи. Фильтруйте фотографии по региону, размеру жилплощади, стилю и ценовой категории. Отложите все, что приглянулось, и позже изучите подробнее: кто выполнял, из каких материалов, прочитайте отзывы, обсудите детали.

Здесь также много полезных статей: с чего начать ремонт, как не переплатить за отделочные материалы, как организовать хранение вещей в маленькой (или, наоборот, в очень большой) квартире.

INMYROOM

Альтернатива Houzz, менее популярная в мировом масштабе, но, вероятно, более

полезная для жителей России и стран СНГ. В приложении четыре основных раздела: идеи, где можно выбрать проекты по типу помещения или задаче; фото с удобным поиском; профи с контактами компаний и специалистов и магазин с каталогом в 50 тысяч товаров.

PLANNER 5D

Создаст 2D или 3D-модель вашей квартиры и поможет распланировать пространство, расставить мебель, продумать прокладку коммуникаций и освещение комнат.

HOMESTYLER

Аналог предыдущего приложения, но создает трехмерную модель на основе фотографий помещения, позволяя экспериментировать на примере настоящей

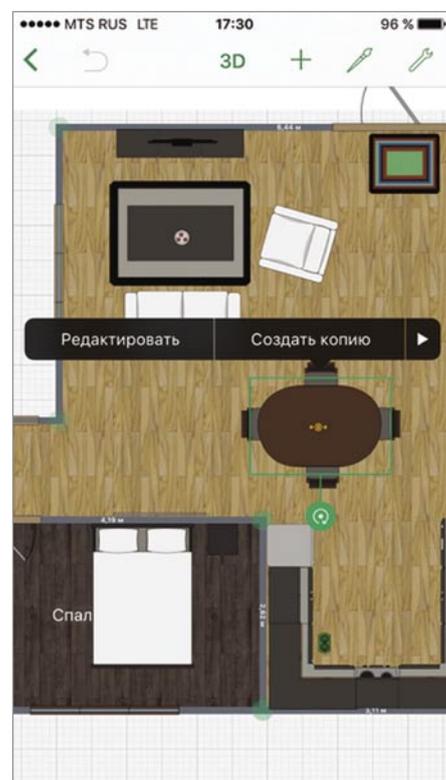
квартиры или дома, а не абстрактной модели. Из минусов – ни одного обновления за последний год и неполный перевод на русский. Тем не менее, имеет стабильно высокую отметку пользователей.

CALCBOOK FREE

Ремонт любит счет. Calc Book Free поможет спланировать бюджет и оптимизировать затраты. В нем два основных раздела: для ремонта и для строительства. Выбираете тип материала и задаете параметры проекта. Рассчитать можно строительство и отделку стен и пола; причем не только, к примеру, расход обоев, но и остатки материалов.

Легкого вам ремонта!

Материал подготовлен совместно с МТС.



СКАЗКА в каждом дворе!



*Компания «АВЕН» более 20 лет занимается производством детских игровых комплексов на территории всей страны. Обладая собственным высокотехнологичным производством, компания выпускает оборудование высокого качества, соответствующее ГОСТу. Конструкторы, дизайнеры и художники компании работают над каждым своим продуктом так, чтобы детям хотелось возвращаться на игровые площадки, и в каждом дворе, где установлена площадка, было уютно и красиво. Генеральный директор компании «АВЕН» **Илья Валерьевич Шилов** рассказал о разнообразии своей продукции.*

– Илья Валерьевич, как и когда начался ваш бизнес? Почему решили производить оборудование для благоустройства дворовых территорий?

– В конце 90-х детские площадки были в ужасном состоянии. Решили изготавливать детские игровые и спортивные площадки, но не стандартные, а со своим «лицом» – сказочные, с национальной самобытностью. Сейчас наши площадки не похожи друг на друга, каждая – со своими исключительными техническими решениями. В сказках и архитектуре разных стран и народов можно почерпнуть много идей. Например, у нас есть городки в стилистике

Китая, Мексики, Великобритании, есть Венеция и, конечно, много русского: Кремль, русичи, русские сказки. Есть и тематические площадки: РЖД, МЧС, ГИБДД и др.

– Расскажите о своих производствах (заводах, сборочных цехах). Как происходит создание продукции?

– У нас несколько заводов и производственных площадок, что позволяет делать весь спектр оборудования для благоустройства: скамейки, урны, вазоны, детское оборудование и оборудование для занятий физкультурой.

Процесс создания ДИП начинается с дизайн-проекта, потом конструктор корректирует модель, далее готовятся чертежи, и завод начинает изготавливать. Дизайнеры готовы выслушать и претворить в жизни практически любые идеи клиента, поэтому проект каждой площадки становится индивидуальным. Можно выбрать как эконом-вариант игровой площадки, также заказать индивидуальный дизайн-проект и площадку, аналогов которой не будет.

– Кто является вашими основными заказчиками?

– Как правило, это муниципалитеты. Также приобретают наше оборудование и строительные компании, но в основном те, которые после окончания строительства продолжают обслуживать площадку, поэтому им выгодно закупать более качественный продукт, чтобы потом меньше тратиться на его эксплуатацию и ремонт. Наши площадки установлены в микрорайонах, детских садах, школах.

– Какие сейчас требования предъявляют контролирующие органы к производителям детских и спортивных площадок?

– Разные заказчики по-разному принимают изделия. В Подмоскovie очень жесткий контроль как в процессе монтажа, так и в процессе эксплуатации. Проверяют на соответствие ГОСТам как сами изделия,

так и сопутствующие документы. И я считаю, это абсолютно правильно!

К сожалению, и сейчас многие детские площадки во дворах являются местом повышенной опасности для детей. Но родители и дети не должны думать, закручены ли болты, ровные ли края оборудования и вообще о недоработках на площадке. Об этом заботится наша компания, и мы отвечаем за качество производства и установки нашего оборудования.

Поэтому с 2002 года группа компаний «АВЕН» входит в состав ТК 455, который разрабатывает ГОСТы по безопасности детского игрового оборудования. В 2003 году был введен первый ГОСТ, наши изделия полностью ему соответствуют, но он носит только рекомендательный характер.

Сейчас разрабатывается технический регламент, обязательный для всех производителей, поэтому есть надежда, что недобросовестные поставщики, которые делают качели «на коленке», уйдут с рынка, и игровые площадки для наших детей станут более безопасными.

■ **Ольга Спичка**





Строительная компания «СК Комплекс» на рынке строительных услуг работает более 5 лет и за это время зарекомендовала себя как ответственный подрядчик, особенно в области благоустройства. Убранный вовремя снег с улиц города, благоустроенные спортивные и детские площадки, ухоженные парки и скверы – многое в Железнодорожном и других городах Московской области сделано силами строительной компании «СК Комплекс». Среди ее заказчиков – государственные структуры. Партнерами являются такие известные застройщики, как «Баркли», «Самолет-Девелопмент», «МИЦ». На вопросы «Бизнес-Диалога» ответил генеральный директор «СК Комплекс» **Арам Сааков**.

Комплексный подход не отменяет качества

– Арам Сергеевич, компания на рынке всего несколько лет, а в вашем арсенале уже многомиллионные контракты с государственными структурами, позади множество контрактов с крупными девелоперами региона. Что способствовало успешному развитию компании в столь непростых экономических условиях?

– Строительная отрасль – это целый комплекс услуг и работ. Когда мы определялись с приоритетным направлением, то поняли, что строительство – это не только возведение зданий и сооружений. Мы обратили внимание на работы, связанные с подготовкой строительной площадки и начальным этапом застройки, а также на завершающий этап строительства, то есть благоустройство территорий. Кроме того, заказчикам мы предлагаем как отдельные услуги, так и решаем комплексные задачи по организации строительного процесса. Именно разнообразие услуг, возможность

выбора у заказчика и наша ответственность за качество и сроки выполненных работ – все это помогает не просто удержаться на плаву, но и развиваться. Кроме того, в нашей компании работает постоянный сплоченный коллектив, в котором каждый понимает меру своей ответственности.

– Из всего перечня услуг, предлагаемых клиентам, есть направление, которое вы бы назвали приоритетным?

– Строительная компания «СК Комплекс» выполнила много подрядных работ, связанных с благоустройством территорий. Благоустройство в общем понимании – это создание парков и скверов, пространственное решение, композиция озеленения. Но мало кто представляет, что прежде чем появится красота, необходимо не только составить проект благоустройства территории, демонтировать, если нужно, остатки старых фундаментов,

конструкций, ветхих строений. Провести земляные работы, убрать сухостой, выкорчевать пни. И после этого уже начинаются работы, как говорится, по наведению красоты. Был опыт создания искусственных водоемов. Строим дорожки, места для отдыха, беседки и павильоны. У нас бригада профессионалов высокого уровня, занимающаяся благоустройством. Есть вся необходимая техника. Кроме этого, мы изучаем опыт и достижения других компаний. Привлекаем к работе архитекторов.

– Немаловажным в благоустройстве является процесс озеленения. Какое внимание вы уделяете этому направлению?

– В работу по благоустройству мы привлекаем и ландшафтных дизайнеров. Поэтому процесс озеленения в нашей работе – это не просто высадка цветов и кустарника. В ходе благоустройства мы большое внимание уделяем подготовке



– А если подрядные работы отсутствуют, время не стабильное, такое количество техники не станет для компании «якорем»?

– Это мы продумали сразу, приобретая парк машин. Мы ввели в нашей компании услугу аренды строительной техники. Операторы у нас опытные, могут работать на объекте любой сложности. А рынок услуг аренды спецтехники с водителями сегодня востребован. У нас уже есть постоянные арендаторы. Но, к сожалению, экономика нашей страны едва ли может гарантировать стабильность, даже в строительной сфере.

почвы для посадки деревьев и кустарников, устройству газонов и клумб. Важно не только подготовить красивую территорию на время сдачи и открытия объекта. Хочется, чтобы все элементы благоустройства служили людям, украшали их жизнь как можно дольше. После того, как оазис в городских условиях будет создан, его необходимо поддерживать. Специалисты «СК Комплекс» могут обеспечить качественное обслуживание парков, скверов, а также произвести реконструкцию и капитальный ремонт садово-парковых участков.

– Арам Сергеевич, у вас огромный автопарк. Наличие своей спецтехники дает преимущества перед конкурентами?

– Мы заинтересованы в эффективной работе нашей компании и нашего автопарка. Использование современной строительной техники дает возможность выполнять свою работу качественно, быстро, при этом оптимизировав расходы на топливо. В нашем арсенале экскаваторы, бульдозеры, разнообразная землеройная и грузоподъемная техника. Это дает нам возможность предоставлять разнообразные услуги по выполнению земляных работ. В 2015 году мы выполнили 35 подрядов в этом направлении. Удерживая цены ниже рыночных, с собственными машинами, минимизируя издержки, мы можем привлечь больше



заказчиков. И еще немаловажным является то, что, разрабатывая участок, мы берем на себя задачи по вывозу грунта, его утилизации, вывозу строительного мусора. Договоренности с полигонами у нас налажены.

– Что сегодня является камнем преткновения в полноценном развитии любой строительной компании, на ваш взгляд?

– Проблемных моментов несколько.

Последнее время мы стали активно работать с государственными заказчиками. Пройдя весь процесс электронных торгов, заключив договор и даже выполнив в срок подрядные работы, можно еще несколько месяцев оформлять документы, проходить всевозможные экспертизы и ждать оплаты за выполненную работу. А ведь это оборотные средства компании. Мы работаем открыто, поэтому приходится все время «обивать пороги» заказчиков, чтобы получить заработанное. Подобные моменты случаются и с частными структурами, в том числе и с крупными успешными строительными компаниями. Если бы все стороны выполняли в срок свои обязательства, то выросло бы не только качество услуг в строительстве, но и качество строительных объектов.

■ Ольга Спичка



A portrait of Galina Yanushkevich, a woman with short dark hair, wearing a white long-sleeved blouse and olive green trousers. She is sitting on a clear acrylic chair. The background features a white ornate shelf with several purple and white candles. The text 'Мастерские проекты' is in a dark grey serif font, and 'Галины ЯНУШКЕВИЧ' is in a large, bold, red serif font.

Мастерские проекты
**Галины
ЯНУШКЕВИЧ**

Компания «Проектная мастерская Янушкевич» была образована в 1998 году и на сегодняшний день объединяет ООО «ПМ Янушкевич», ООО «Промышленные технологии и дизайн» и ООО «Газинвестпроект». Их создатель – Галина Янушкевич, женщина, поставившая себе вполне определенную цель – стать лучшей в своей сфере деятельности. Задача усложнялась еще и тем, что это направление традиционно считалось «мужским»: специализация компаний – инженерные коммуникации, в первую очередь, системы газоснабжения, котельные, технологические трубопроводы.

– Галина Николаевна, мы привыкли связывать «мастерские» с творчеством, искусством. Насколько это отвечает вашим задачам и стремлениям?

– На заре становления компании, когда встал вопрос о ее названии, мы перебрали несколько вариантов. Назвать ее бюро? Но у нас несколько иная специфика, далекая и от офисного обслуживания, и от оказания специальных услуг населению. С архитектурными проектами мы тоже не должны были ассоциироваться. Тогда мы ими не занимались.

А вот «мастерская» как нельзя лучше отвечала нашим задумкам и стремлениям. «Мастерская» – это то место, где работают настоящие мастера своего дела. И, надо сказать, что на протяжении всей нашей деятельности наша основная задача – чтобы уровень подготовки специалистов соответствовал требованиям нашего заказчика.

Непосредственно с творчеством как таковым это не связано, хотя у нас есть некоторые гражданские объекты, которыми мы по праву гордимся и которые стали воплощением наших креативных разработок.

– Например?

– Например, мы разработали интересный проект здания МФЦ в Щелково в уникально краткие сроки. Но, по большому счету, при желании процесс проектирования инженерных систем тоже может стать творческим. Все зависит от подхода, от собственного видения.

Когда мы реализовывали свои первые проекты, нашими заказчиками были физические лица. Это были проекты инженерных сетей и систем жилых домов. При разработке проектов мы тесно общались с архитекторами, задачей которых было разработать интерьеры, а нашей задачей было

не испортить красоту и «спрятать» все трубы, все коммуникации таким образом, чтобы они не портили интерьер, не мешали человеку наслаждаться уютом в собственном доме. А для этого требовались творческий порыв, новые идеи и аргументы.

Мы разработали немало проектов инженерных коммуникаций жилых домов, помогая людям превращать дом в уютное гнездышко. Ведь комфорт достигается не только за счет просторных помещений, но еще и за счет микроклимата, который формируется с помощью инженерных систем. Сегодня от того этапа моей жизни осталась лишь легкая ностальгия...

– От частных домовладений – к производственным зданиям и сооружениям. Кто ваш клиент сегодня?

– За два десятка лет, что мы на рынке, мы выросли, завоевали определенную репутацию и выработали свой стиль,





характеризующийся высоким качеством произведенных работ. Теперь наша группа компаний объединяет несколько организаций, занимающихся крупными проектами. Нашим заказчиком является АО «Мосгаз», ГУП МО «Мособлгаз», некоторые подразделения Газпрома. Нашему авторству принадлежат крупные распределительные газопроводы, выполняемые по Программе газификации Московской области. За последние десять лет мы выполнили 67 проектов котельных.

В разное время мы проектировали и строили для таких компаний, как завод Guardian в Рязани, ГК «Мортон», ЗАО

«Щелковохлеб», ООО «Мытищинская теплосеть», ООО «Птицефабрика «Элинар-бройлер», ООО «Щелковский завод вторичных драгоценных металлов», ООО «КНАУФ ГИПС» и т.д.

– Технический прогресс не стоит на месте. Появляются новые разработки в системе коммуникаций, а вместе с ними меняются и требования к обеспечению безопасности. Насколько радикально изменились градостроительные нормы?

– Эти нормы постоянно меняются, потому что на сегодняшний день и региональное, и федеральное правительства

нацелены на то, чтобы совершенствовать систему в целом, ужесточая контроль исполнения договоров в части качества и сроков исполнения при всех этапах строительства.

Одновременно с этим много делается для облегчения процедур получения необходимой исходно-разрешительной документации, разрешений на строительство и ввод в эксплуатацию, включая электронный документооборот. Кто-то решит, что это сложно, но на самом деле профессионалы оперативно реагируют на все изменения, оптимизируют свои действия и работу коллектива компании.



Результатом этого становится повышение качества оказываемых услуг, повышение профессионального мастерства специалистов, ясность и прозрачность алгоритма определенных действий в градостроительной политике.

– Расскажите о своих наиболее интересных проектах.

– О, у нас очень много проектов, в том числе и социально значимых. Некоторыми из них мы очень гордимся.

Например, проект газопровода к энергоцентру правительства Московской области. Изначально проект заключался в том, чтобы провести его только до энергоцентра, но мы решили проявить творческую инициативу.

Мы вывели газопровод на берег Москвы-реки за здание правительства.

Задумка очень простая. Зная, что на втором этапе мы должны были закольцевать газопровод энергоцентра с газопроводом, находящемся в Красногорске, мы решили выполнить этот участок до благоустройства территории комплекса, чтобы потом не портить ландшафт. Так и случилось. Наши партнеры УИР-701 выполнили «прокол» под рекой и закольцевали два газопровода в одном котловане. Мне кажется, никто ничего особенного не увидел и не понял. И это важно – никому не мешать, особенно в городах, когда мы прокладываем газопровод в плотной застройке. Хороший показатель – отсутствие жалоб от людей за период строительства.

Другое интересное воспоминание – проект завода по производству листового строительного стекла в поселке Спас-Заулок Клинского района. Нам повезло участвовать в двух этапах строительства по проектированию трубопроводов природного газа, котельных, водооборотного охлаждения печи и градирен, трубопроводов аргона, кислорода, азота и т.д.

– А насколько важно для вас участие в благотворительных мероприятиях? В проектах, имеющих социальную составляющую?

– В нашей фирме почти все сотрудники бросили курить. Спросите, как? Просто я придумала небольшую премию, ставшую удивительным стимулом для общенной к здоровому образу жизни. Хорошей заменой вредной привычки стал волейбольный зал и своя команда, которая существует несколько лет. И теперь наша команда является постоянным участником различных соревнований по волейболу и часто становится победителем. И несмотря на экономический кризис, мы не отказываемся от этих затрат.

Кроме того, мы активно принимаем участие в премии губернатора Московской

области Андрея Воробьева «Наше Подмосковье». Две грамоты у нас уже есть!

Одна из них получена за проект создания рабочего места на дому для сотрудника компании, являющегося инвалидом-колясочником. Это уже второе такое рабочее место. Первое мы создали несколько лет назад. И сегодня этот человек является очень нужным для нас сотрудником. На премию мы купили для него разборную коляску. И теперь он может сесть в машину и, поместив коляску рядом с собой, обойтись без чьей-либо помощи.

Очень интересный для нас проект – «Рисунок на открытку». Мы взяли шефство над детским садом «Росинка», где есть группа детей, которые страдают различными тяжелыми заболеваниями.

Воспитанники детского сада, дети сотрудников нашей компании и других компаний, которым мы предлагаем, с боль-

крупное предприятие в Усолье-Сибирском, городе в Иркутской области. И меня взяли на должность начальника отделения цеха.

Уже на второй день технолог поручил мне разобрать документы. Уединившись в кабинете, я приступила к работе, но тут прозвенел телефонный звонок. Я подняла трубку и – ничего не поняла из того, что мне сказали. Речь моего собеседника изобилвала терминологией и непонятными мне оборотами.

Вот тогда и поняла, что в срочном порядке надо брать себя в руки и учиться, учиться, учиться. Через год технолог ушел на повышение в другой цех и позвал меня с собой...

Так что планку надо держать всегда, ставить высокие цели, верить в жизнь и – свои силы. И тогда обязательно все получится.

■ Беседовала Мария Башкирова



шим удовольствием принимают участие в наших конкурсах.

Малыши рисуют на заданную тему, например, к 9 Мая или 8 марта, и те рисунки, которые будут признаны лучшими, станут открытками, со всеми данными автора, и разойдутся по адресатам. Мы мечтаем о тираже в 1000 шт.

Мы дружим и стараемся при первой возможности помочь монастырю Николо-Берлюковская пустынь. Нельзя быть равнодушным, видя, с каким рвением занимается восстановлением этого памятника культуры его настоятель отец Евмений.

– Как высоко вы ставите себе планку?

– Планку я ставила себе всегда, с тех самых пор, как началась моя трудовая деятельность.

Первые начальником стала в 23 года, когда молодым специалистом я приехала устраиваться на работу на

ООО «ПромТехДизайн»:
141100, Россия, Московская область,
г. Щелково, ул. Фабричная, д. 1
Телефон/факс:
+7-496-258-50-65; +7 496 567-00-51.
delo@pwy.ru
delo@yanushpwy.ru

ООО «ПМ Янушкевич»:
143325, Московская область,
Наро-Фоминский район, поселок Селятино,
ул. Промышленная, д. 81, оф. 28.

Телефон/факс:
+7-496-342-51-90
+7-496-349-00-14

Телефоны:
+7-499-390-55-97
+7-496-342-51-90
zao-sekretar@mail.ru



27 сентября 2017 г. – губернатор Московской области Андрей Воробьев на открытии завода «ПАСКАЛЬ МЕДИКАЛ».

Резиденты ОЭЗ «Дубна» –

от проектов к реальным результатам

Проекты более 40 резидентов подмосковной ОЭЗ «Дубна» предполагают строительство на ее территории собственных объектов. Только в 2017 году уже вышли на строительные площадки 16 компаний, и 5 заводов до конца года должны быть сданы в эксплуатацию.

Уже сегодня можно констатировать, что 2017 год для особой экономической зоны «Дубна» во всех отношениях станет «урожайным». В соответствии с соглашением о передаче полномочий по управлению особой экономической зоной правительству Московской области плановые показатели на 2017 год по привлечению резидентов управляющая компания ОЭЗ перевыполнила – 14 новых инвесторов уже стали резидентами. Тем не менее, желающих получить этот статус в четвертом квартале этого года еще достаточно, и в настоящее время продолжаются переговоры с потенциальными резидентами, подготовка их бизнес-планов к прохождению экспертных советов в региональном министерстве инвестиций и инноваций.

– Сегодня у нас 130 резидентов, и управляющая компания стремится в 2017 году максимально приблизить число новых инвесторов к высоким прошлогодним показателям, – поясняет генеральный директор АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антон Афанасьев. – Мы очень тщательно подходим к отбору претендентов на статус резидента. Практически все наши инвесторы обладают хорошим заделом инновационных разработок, а основная доля выпускаемой ими продукции – массой конкурентных преимуществ перед отечественными, да и зарубежными аналогами. Радует, что многие заходят на территорию особой

экономической зоны с проектами строительства собственных объектов. Это означает, что инвесторы уверены в хороших перспективах как самой территории, так и своих производств.

Примеров сказанному достаточно. Так, из 14 компаний, ставших резидентами в 2017 году, шесть намерены строить свои предприятия на обеих площадках, а из семи потенциальных инвесторов ОЭЗ возведение собственных объектов планируют четыре. В основном, это импортозаменяющие производства. С начала этого года на строительные площадки вышли и готовят свои участки 16 компаний, пять предприятий по обязательствам резидентов до конца года должны быть сданы в эксплуатацию. Один из них – крупнейший в России завод по производству медицинских шприцев однократного применения уже открыт на правобережной площадке ОЭЗ «Дубна» 27 сентября.

Проект, направленный на импортозащиту медицинской продукции, осуществляет один из «якорных» резидентов особой экономической зоны компания «ПАСКАЛЬ МЕДИКАЛ». Соглашение о создании в Дубне подобного предприятия было подписано в 2016 году губернатором Московской области Андреем Воробьевым и генеральным директором ООО «ПАСКАЛЬ МЕДИКАЛ» Александром Федоровым.

Производственная площадка завода состоит из цеха по изготовлению шприцев, камеры стерилизации и зоны фасовки готовой продукции. В сутки на самой большой на сегодняшний день в России камере намерены стерилизовать порядка полутора миллионов шприцев. Уникальное производство отвечает всем требованиям национальных и международных стандартов в области надлежащей производственной практики (GMP). В реализацию проекта резидент «ПАСКАЛЬ МЕДИКАЛ» вложит 2,3 млрд рублей и уже на первом этапе создал около 200 рабочих мест, а позже намерен довести число специалистов до 500. В год здесь планируют выпустить более 450 миллионов одноразовых трехкомпонентных шприцев. Еще около 1,5 млрд рублей будет инвестировано в строительство второй очереди, которое начнется уже в 2018 году.

Глава региона лично принял участие в торжественной церемонии открытия завода – старт предприятию он дал нажатием символической кнопки запуска машины по сборке игл для инъекций и высоко оценил современные производственные мощности, заложенные в основу процесса передовые технологии.

– 98% шприцев мы до сих пор завозим из-за рубежа, потому что у нас нет соответствующего пластика, нет качественной иглы, – сказал Андрей Воробьев. – Сегодня это полное производство, где производится суперкачественная игла из высококачественного материала и, соответственно, сам шприц. Это прорыв на российском рынке. Сегодня мы имеем конкурентоспособное серьезное предприятие.

Объекты для размещения на них не менее серьезных и крупных производств планируют к сдаче в эксплуатацию в 2017 году резиденты «ПРОМТЕХ-Дубна», «ОЦЭТ», «МЛТ» и «ФРЕРУС». Так, например, проектом компании «ПРОМТЕХ-Дубна» предусмотрено строительство нескольких производственных корпусов общей площадью 72 тыс. кв. метров. В трёх корпусах уже налажен выпуск высокотехнологичной продукции для производства воздушных судов гражданской авиации. Именно с участием «ПРОМТЕХ-Дубна» был создан и в мае 2017 года совершил первый полёт «магистральный самолет XXI века» – российский пассажирский лайнер нового поколения МС-21.

Строительство еще трех зданий резидент ведет строго в соответствии с графиком, два из них планируют сдать в эксплуатацию до конца этого года. А недавно здесь приступили к строительству седьмого по счету производственного корпуса площадью 25 тыс. кв. м. В настоящее время уже ведется монтаж металлоконструкций. Планируемый срок окончания строительства и запуска производства «ПРОМТЕХ-Дубна» на строящемся корпу-

РЕЗИДЕНТЫ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ СЕГОДНЯ ОБЕСПЕЧЕНЫ ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ ДЛЯ ЖИЗНИ И ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ.

се – I квартал 2019 года. Функциональное назначение новых корпусов в тематике проекта.

– Резиденты нашей ОЭЗ находятся в особых условиях, – говорит генеральный директор АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антон Афанасьев. – Под проекты, не требующие строительства собственных объектов, мы предоставляем комфортные офисные помещения. Какие-то из них переоборудуются при помощи служб управляющей компании в производственные – в них устанавливается необходимое оборудование, и резиденты начинают выпуск инновационной продукции. Что касается возведения собственных объектов, то готовая инженерная и транспортная инфраструктура особой экономической зоны позволяет резидентам приступать к осуществлению своих планов в кратчайшие сроки.

Действительно, резиденты особой экономической зоны сегодня обеспечены всем необходимым для жизни и эффективной работы. На территории левобережного Инновационно-технологического центра расположены 320 офисных помещений и четыре конференц-зала, не считая переговорных комнат и учебных классов. Специалистов компаний готовы принять 122 номера в гостинице «Резидент-отель», на площадях которой успешно работает коворкинг-центр «Деловой клуб», оснащенный по последнему слову техники. Во всех корпусах ИТЦ есть кафе-столовые. На прилегающей к ОЭЗ территории в рамках проекта открыт современный дворец спорта, а буквально на днях

начал работу детский сад на 185 мест, и, что немаловажно, эти объекты городской социальной инфраструктуры находятся в шаговой доступности.

Особая экономическая зона «Дубна» продолжает динамично развивать производственную инфраструктуру. К уже действующим объектам – а это более 10 км дорог, питающий центр, таможенные комплексы на обеих площадках и другие – в 2017 году планируется сдать в эксплуатацию очистные сооружения №№1 и 2, главную канализационно-насосную станцию, котельную, центральную распределительную подстанцию с периферийными подстанциями, а в ближайшей перспективе начать возведение производственно-лабораторных зданий. На данном этапе проведен конкурс и выбран подрядчик на проектирование третьей очереди строительства с учетом присоединения к ОЭЗ участка площадью более 35 га. Это позволит привлечь еще больше инвесторов с проектами строительства собственных предприятий. Так что подмосковная территория продолжит оставаться привлекательной для наукоемких компаний.

11 апреля 2017 г. – закладка первого камня в основание будущего предприятия по производству медизделий резидента «Гранат Био Тех» с участием зампреда правительства Московской области – министра инвестиций и инноваций региона Дениса Буцаева.



Бизнес
как способ
познания
мира

Проектирование
метрополитена –

**Институт
ИНЖПРОЕКТ**

Предупрежден,
значит, вооружен

ООО

«МониторингАвто»

**Инновационные подходы
Современные решения**

ОАО

«Центродорстрой»

Павел Данелюк:

«До идеала еще
далеко, но наши дороги
становятся лучше»



2



12

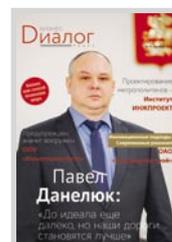


8



18

-
- 1 Энергия строительства.
-
- 2 «Лабрадор» – не только контроль.
-
- 8 Инжпроект – нет ничего невозможного.
-
- 12 Одной проблемой в России становится меньше с ОАО «Центродорстрой».
-
- 18 ООО «МониторингАвто». Лучшая защита – профилактика.
-
- 24 Получить господдержку от... Промсвязьбанка.
-
- 26 Комфортные условия для успешного бизнеса.
-



На фото: Павел Михайлович Данелюк, директор ГУП МО «Лабрадор»

Энергия строительства

Строительство объектов электросетевой инфраструктуры – стратегическая задача для любого региона страны. Оно имеет свою специфику и заметно отличается от строительства любых других зданий и сооружений. О проблемах и достижениях в этой сфере расскажем на примере крупнейшей электросетевой компании Московской области АО «Мособлэнерго».

ИНВЕСТИЦИИ В ОТРАСЛЬ

Далеко не каждая территориальная электросетевая компания области имеет возможность вкладывать серьезное финансирование в строительство нового оборудования. Как следствие – износ сетей, крупные перебои с электроснабжением, недовольство потребителей, отсутствие перспектив для развития бизнеса. Для решения проблемы большинство муниципальных ТСО уже передали оборудование в собственность Московской области и дальнейшую эксплуатацию АО «Мособлэнерго». Компания ежегодно инвестирует в строительство и реконструкцию электросетей Подмосковья более 1 млрд рублей.

Инвестиционная программа «Мособлэнерго» формируется, исходя из мощностей большой компании и данных эксплуатационных служб. Объекты консолидированных электросетей в основной части становятся исполняемыми плановыми стройками уже спустя год. Разумеется, для проблемных социальных объектов строительство новых линий начинается незамедлительно. В планах компании на 2017 год ввести свыше 85 МВА дополнительной трансформаторной мощности, построить 180 км линий электропередачи.

Половина инвестиционной программы

тельные мощности. Как правило, это юридические лица, девелоперы и другие представители крупного бизнеса. Здесь и бюджет уже не 550 рублей, и сроки разработки документации и строительства сетей не столь короткие.

«Мособлэнерго», понимая стратегическую значимость данной работы, делает всё возможное, чтобы со своей стороны исполнить условия договора технологического присоединения максимально корректно.

ДОЛГОСТРОИ ПОДМОСКОВЬЯ

Одной из серьезных проблем любых электросетевых компаний, в том числе и Подмосковных, являются долгострои – когда подстанции и линии электропередачи не могут быть достроены или введены в эксплуатацию в силу объективных причин. Например, когда электросетевая стройка замораживается вместе с жилым или коммерческим строительством. Девелопер покидает площадку, оставляя электросетевую компанию с серьезными убытками.

Глобально у «Мособлэнерго» эта проблема снята, поскольку компания целенаправленно работает по ликвидации долгостроения, в том числе с помощью юридических инструментов, не избегая судов с недобросовестными девелоперами.

ограничением. Решение для каждой подобной ситуации специалисты компании стараются подбирать индивидуальное.

АО «Мособлэнерго» выполнено поручение правительства Московской области о сокращении объема незавершенного строительства относительно объектов со сроком реализации более 2-х лет.

В разы сократился общий объем незавершенного строительства электросетевых объектов на территории Московской области. В 2015-2016 годах завершены работы на 674 объектах. По объектам технологического присоединения льготной категории заявителей (до 15 кВт) в 2016 году работы завершены на 916 объектах.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Внушительные объемы инвестиций, ежегодно вкладываемые «Мособлэнерго» в строительство сетей и подстанций, пока еще не позволяют говорить о том, что в скором времени всё электросетевое оборудование Московской области будет заменено на новое. Этот процесс потребует не одного десятилетия. Однако, несмотря на объективные трудности, которые существуют в вопросах реализации инвестиционной программы, АО «Мособлэнерго» уже 12 лет планомерно и успешно работает над обновлением электросетевой инфраструктуры Подмосковья, ежегодно на 100% выполняя запланированные объемы строительства. В компании прекрасно понимают, что новые сети и подстанции – залог качественного и бесперебойного электроснабжения потребителей региона, а современная и доступная электросетевая инфраструктура – привлекательный фактор для развития бизнеса на территории области, строительства новых жилых комплексов и несомненный вклад в улучшение качества жизни в Подмосковье.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА ОА «МОСОБЛЭНЕРГО»



«Мособлэнерго» реализуется в рамках исполнения обязательств компании по технологическому присоединению потребителей, в том числе и льготной категории, подключающей до 15 кВт. А это значит, что заявитель обязан заплатить всего 550 рублей, остальные расходы компания берёт на себя, выполняя работы в течение 1-3 месяцев.

Иначе дело обстоит с заявителями, желающими подключить более внуши-

Долгострои зачастую связаны именно с технологическим присоединением. Однако возникают, к примеру, ситуации, когда единственная подстанция для подключения строящегося объекта находится на территории третьих лиц или в особо охраняемой зоне, такой как лесопарки, исторические места и иные объекты. В таких случаях техническая возможность строительства линии существует, но не может быть исполнена в связи с законодательным

«ЛАБРАДОР»: не только контроль

Дорожная

лаборатория



Если вы вдруг увидите на новом асфальте правильной формы отверстия, то не стоит звонить на «мистические» телеканалы, не стоит сравнивать их с теми геометрическими фигурами, которые оставляют «инопланетяне» на засеянных полях. Тут всё объясняется проще: идёт проверка качества нового покрытия. Проверка, цель которой – понять, не превратится ли вскоре обновлённая дорога в привычно разбитую – в такую, «какой она была при Соловье-разбойнике»...



Даже люди, привыкшие относиться ко всему, что вокруг происходит, с критической точки зрения, не могут не отметить, что состояние автомобильных дорог в Московской области стало меняться к лучшему. Нет, до идеала ещё далеко, но если уж за дорогу взялись, то есть надежда, что новый асфальт по весне не «растает» вместе со снегом. Хотя примеры, когда новое покрытие укладывают по лужам или по снегу, увы, тоже ещё встречаются. Однако качественных, удобных и надёжных автомобильных магистралей в Подмоскowie действительно становится всё больше. И можно смело сказать, что громадная доли заслуги в этом принадлежит Государственному унитарному предприятию Московской области «Производственная лаборатория по испытанию дорожно-строительных материалов «Лаборатор», сокращенно ГУП МО «Лаборатор», основным видом деятельности которой являются испытания дорожно-строительных материалов, контроль качества работ и осуществление строительного контроля при строительстве, реконструкции и ремонте автомобильных дорог, а также диагностика и паспортизация автомобильных дорог.

– Контроль бывает как комплексно-строительный, – рассказывает директор Павел Михайлович Данелюк, – он производится на протяжении всего периода строительства, реконструкции или ремонта автодорог, так и фрагментарный – экспертиза качества отдельных элементов дорог – покрытий, оснований, обочин, разметки. Все работы сопровождаются лабораторными испытаниями дорожно-строительных материалов, слоев дорож-

ных одежд и строительных конструкций.

Контроль и проверка качества, по словам директора, начинается ещё на этапе закупки исходных материалов, продолжают непосредственно при устройстве асфальтобетонного покрытия и заканчиваются при приемке готового покрытия. Контрольные измерения и взятия вырубок асфальтобетонного покрытия осуществляются с помощью передвижных дорожных лабораторий. Организация оснащена двумя десятками таких лабораторий. Их мобильное оснащение позволяет оперативно произвести геометрические

обмеры линейных объектов, отбор проб покрытий, оснований, обочин, оценить ровность и сцепные качества покрытий.

Уже на месте после отбора проб асфальта сотрудниками лаборатории определяется толщина слоя, геометрические параметры новых покрытий – длина, ширина, ровность покрытия, поперечные и продольные уклоны, а также проверяется качество дорожной разметки. Дальнейшие исследования для определения соответствия качества материалов требованиям ГОСТов проводятся уже в лаборатории: керны, т.е. образцы асфальтобе-





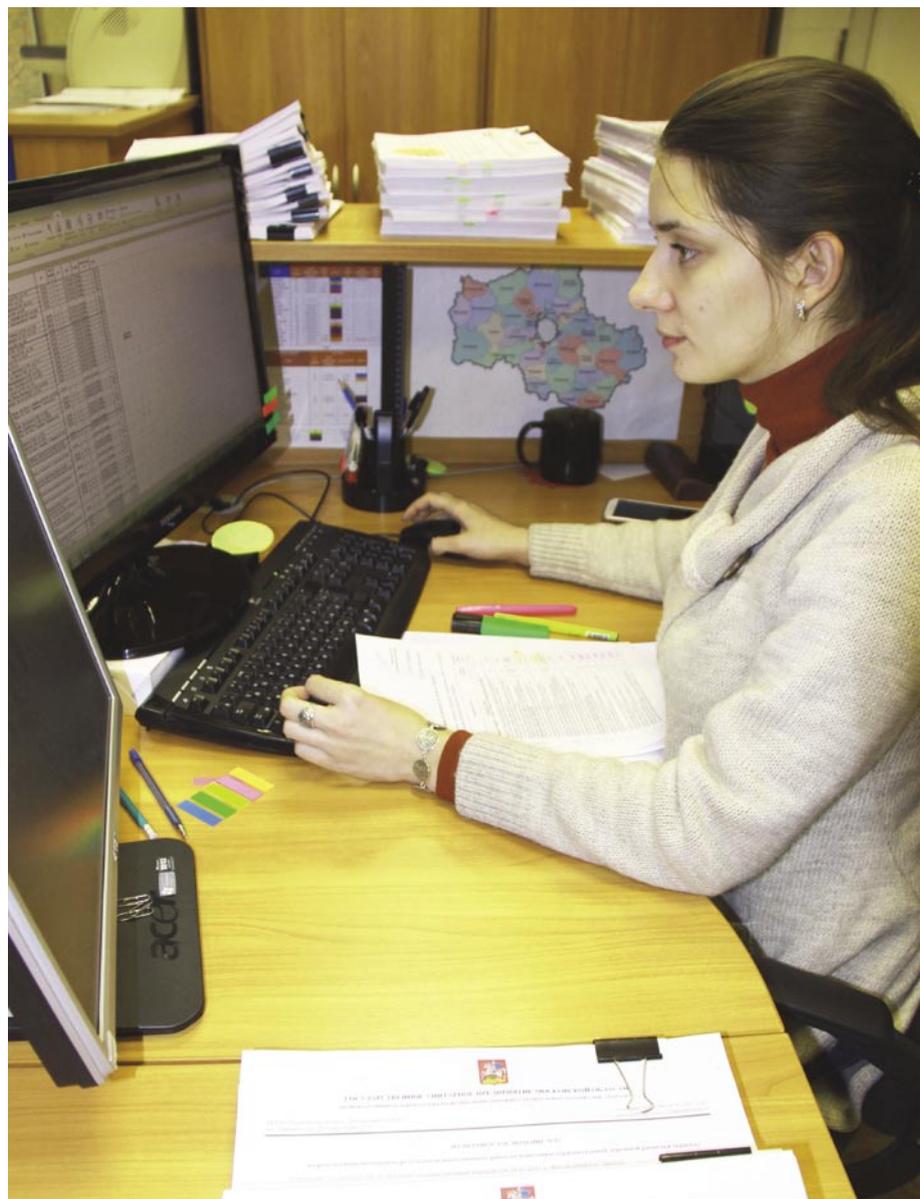


тона, проходят проверку на соответствие показателей плотности, коэффициента уплотнения, водонасыщения, прочности и т.д. Полный цикл испытаний производится в двух лабораториях, расположенных на юге и на севере Московской области. Оснащение лабораторий и квалифицированный состав сотрудников позволяет компании «Лабрадор» комплексно испытывать асфальтобетоны, цементбетоны, битумы, щебни, пески, грунты, материалы дорожной разметки и противогололедные материалы.

Оснащение лабораторий позволяет экстрагировать пробы асфальтобетонных смесей – разложить на составляющие компоненты асфальт и оценить качество и процентное содержание в смеси каждого из компонентов. Существует возможность проверить показатель истираемости щебня, от чего во многом зависит процесс колеобразования асфальтобетонных покрытий во время эксплуатации. Наличие климатических камер, обеспечивающих ускоренный режим попеременного замораживания – оттаивания, предоставляет возможность определения эксплуатационного срока и морозостойкости дорожно-строительных материалов. Есть оборудование, позволяющее определить износостойкость дорожной разметки к воздействию шипов колес автомобилей.

Результаты лабораторных испытаний оформляются протоколами.

По завершении проверок в целом формируются экспертные заключения, которые и направляются в конечном итоге подрядным организациям. Если резуль-



тат экспертизы подтверждает нарушения технологии, применения некачественных материалов, подрядчик обязан переделать работу. В противном случае работа оплачена не будет.

Есть у ГУП МО «Лабрадор» и специальные подразделения – «Служба инспекции Дорог» (СИД), силами которых производится круглогодичный контроль состояния дорог Московской области и их обустройства. 26 укомплектованных экипажей специалистов СИД ежедневно производят обследование с фото- и видеofиксацией состояния трех тысяч километров автодорог Московской области. Своевременная инспекция состояния автодорог способствует оперативному принятию подрядными организациями мер, направленных на улучшение содержания и обеспечение безопасности дорожного движения. Эксперты СИД совместно с ГИБДД Московской области выезжают на ДТП, в которых есть погибшие, для оперативной выработки технических решений, с целью предотвращения ДТП в дальнейшем.

Со словом «контроль» у многих предпринимателей ассоциируется – «пришёл, нашёл, наказал». Что же касается ГУП МО «Лабрадор», то эта компания является, скорее, помощником для дорожных служб, чем просто контролирующим органом.

Одним из востребованных направлений его производственной деятельности является подбор рецептов любых видов и марок асфальтобетонных смесей. По договору со строительными организациями специалисты «Лабрадора» проектируют их рецептуру на основе тех материалов, которые есть у заказчиков, а после укладки покрытия регулярно контролируют его эксплуатационные характеристики. Компьютерный подбор осуществляется на основе данных лабораторных испытаний всех компонентов смесей.

Проектирование составов асфальтобетонных смесей, выполняемое ГУП МО «Лабрадор», позволяет производителям достичь качества смесей согласно требованиям ГОСТ 9128-2009 «Смеси асфальтобетонные дорожные, аэродромные и асфальтобетон» (ТУ) и ГОСТ 31015-2002 «Смеси асфальтобетонные и асфальтобетон щебеночно-мастичные» (ТУ), а также снизить затраты на покупку материалов.

Основные заказчики лаборатории – Министерство транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области, ГБУ Московской области «Мосавтодор», администрации муниципальных районов и городских округов Московской области, коммерческие дорожные организации.

Есть в истории компании и такой интересный и, прямо скажем, необычный опыт, как осуществление строительного контроля и технадзора при строительстве гоночного трека Moscow race way для проведения заездов высшей категории, в том числе соревнований «Формулы-1».

– На протяжении двух с половиной лет, – рассказывает Павел Данелюк, – наши специалисты постоянно присутствовали на объекте: отслеживали инженерные решения, проверяли на соответствие российским строительным нормам техническую документацию, устраняли проблемы «совместимости» отечественных ГОСТов со стандартами европейскими. В немалой степени именно благодаря их работе трасса была сдана в эксплуатацию вовремя и с высочайшим уровнем качества. Профессиональный уровень сотрудников «Лабрадора» был отмечен в благодарственном письме компании Tilke Engineering GmbH – основного проектанта столичного трека и автора большинства мировых трасс для «Формулы-1».

В штате ГУП МО «Лабрадор» более 120 сотрудников. Это инженеры, лаборанты, сметчики, механики, водители с большим профессиональным опытом работы. На 90% эти люди с высшим образованием, в том числе дорожным образованием.

■ Алексей Сокольский





«Мы выполняем работы любой сложности»

ОО Институт Инжпроект был создан в октябре 2004 года с целью реализации задач в проектировании инженерных сооружений в дорожно-транспортном и промышленно-гражданском строительстве.

С 2009 года наша организация входит в группу компаний Московский Метрострой.

Сегодня мы – проектный институт с коллективом высококвалифицированных архитекторов, инженеров и конструкторов, имеющий необходимое нормативно-техническое оснащение и программное обеспечение. Основным принципом деятельности наша компания считает решение инженерных задач в области строительных конструкций с помощью

«собственного инженерного интеллекта», базирующегося на новейших передовых технологиях и динамично растущем опыте наших сотрудников. В основе этого принципа заложено комплексное проектирование транспортных объектов, инженерных сооружений и коммуникаций всех видов.

Институт проектирует не только новые объекты, но и разрабатывает проектно-сметную документацию для реконструк-

ции и любого вида ремонта уже построенных зданий и сооружений. Мы постоянно развиваемся, применяем в работе новые технологии и проектные решения, чтобы проектная документация отвечала требованиям сегодняшнего дня.

Положительные заключения государственной экспертизы проектной документации, введенные в эксплуатацию объекты – подтверждение нашей успешной деятельности.

В структуре института функционирует служба заказчика для взаимодействия с органами государственной власти, получения необходимой исходно-разрешительной документации, согласования проектных решений в эксплуатирующих организациях, консультации наших партнеров, а главное – для успешного прохождения государственной экспертизы.



ПРОЕКТЫ И ЗАКАЗЧИКИ

Мы выполняем проектные работы любой сложности и считаем, что нет нереализуемых решений, просто некоторые из них требуют более творческого, нестандартного подхода.

Наши заказчики и партнеры – это давно работающие на строительном рынке организации и новые динамично развивающиеся компании. Вот лишь некоторые из них: Московский Метрополитен, Мосинжпроект, Метрострой, Гормост, Моспроект-2, Моспроект-4, Метрогипротранс, Промос, Стройинком, ДэниаСибус Рус, Кенмэр-Инвест.

Начиная с 2011 года, Инжпроект выступает в роли генерального проектировщика по новым линиям Московского Метрополитена:

- продление Сокольнической линии 1 очередь (Юго-Западная – Тропарево);
- продление Сокольнической линии 2 очередь (Тропарево – Румянцево – Саларьево);
- продление Люблинско-Дмитровской линии (Петровско-Разумовская – Окружная – Верхние Лихоборы – Селигерская).

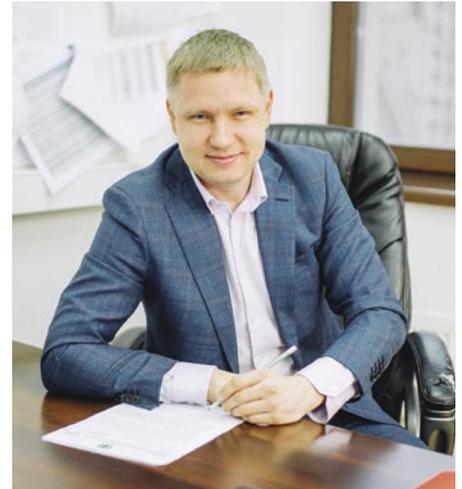
В составе группы компаний «Мосметрострой» Инжпроект принял участие в проектировании комплекса защитных сооружений Санкт-Петербурга от навод-



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ИНСТИТУТА ИНЖПРОЕКТ

**ВЛАДИМИР АЛЕКСЕЕВИЧ
БЕЛЯКОВ:**

*«Должна быть красота
и в душе, и вокруг нас».*



ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ИНСТИТУТА ИНЖПРОЕКТ

**АЛЕКСЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ
КОСЫГИН:**

*«Качественное проектирование
– залог финансового успеха
компании».*







нений, тоннеля высокоскоростной железной дороги Тель-Авив – Иерусалим.

В настоящее время мы занимаемся реконструкцией Филевской линии метрополитена и станции Ленинский проспект. Сложность задач, решаемых ООО Институт Инжпроект, заключается в том, что проектные решения выполняются в условиях сложившейся городской застройки и максимальной насыщенности инженерными коммуникациями.

Филевская линия – действующая линия метрополитена, которая эксплуатируется уже 60 лет. Принятое решение произвести реконструкцию с перепланировкой всех станционных комплексов позволяет проводить работы без остановки движения поездов. Оформлением архитектурно-градостроительного решения станций в более современном стиле с учетом сохранения исторических тенденций гармонично вписывается в городскую среду.

Хотелось бы отметить, что Институт Инжпроект уважительно относится к историческому ландшафту города. По проекту нашей организации был проведен капитальный ремонт Южного вестибюля ст.метро Ленинский проспект. Станция была воссоздана в первоначальном облике, восстановлены утраченные элементы, в том числе светильники, вентиляционные решетки, витражи, каменная облицовка цоколя.

Также масштабными объектами является многофункциональный комплекс на Озерковской набережной (310 000 кв. м

офисов, жилых, административных площадей), спортивный комплекс с трамплином и горнолыжной школой в природном заказнике «Воробьевы Горы», транспортно-пересадочные узлы (Москва и область), дошкольные образовательные учреждения. Мы имеем международный опыт в проектом сопровождении строительства Метрополитена в Ченнае (Индия) – 7 станций/перегонов 8,7 км.

Инжпроект – это команда специалистов, которая делает одно важное для всех дело. Это комплексная проектная организация, выполняющая функции генерального проектировщика и нацеленная на повышение эффективности проектов за счет применения прогрессивных технических решений и новых технологий.

**123022, г. Москва,
ул. 2-я Звенигородская,
д. 13, стр. 43, этаж 5**

**Телефон:
+7 495 620-35-92**

**Телефон:
+7 495 620-35-93**

Факс: +7 495 620-35-94

E-mail: info@engproject.ru



ДОРОГИ СТАНОВЯТСЯ ЛУЧШЕ



Есть вещи, над которыми привычно подшучивать. Одна из них – дороги. Тут можно вспомнить и Гоголя, и Ильфа с Петровым. Потому что считается, что раз уж ничего не изменить, тогда нечего и переживать – мучиться. Спасёт, вроде как, только ирония... Но с этим мнением можно поспорить. По-настоящему спасает ответственный подход к делу. Такой, как, например, у компании «Центродорстрой».

ОТ МОСКВЫ ДО САМЫХ ДО...

Бытует мнение, что дороги у нас тогда будут хорошими, когда их начнут строить иностранцы. Причём не из ближнего зарубежья. Тем удивительнее было узнать, что наших дорожников приглашают за рубеж, в частности, в Индию. Но российские дороги нам, согласитесь, всё-таки куда ближе, роднее и важнее, поэтому знакомство с ОАО «Центродорстрой», которое в прошлом году отметило 60-летний юбилей, начнём с отечественного «послужного списка».

Итак, с момента своего основания «Центродорстрой» ввел в эксплуатацию более 450 объектов, около 2500 километров автомобильных дорог высших технических категорий, в том числе федеральные трассы М-4 «Дон», М-2 «Крым», М-5 «Урал», МКАД и более 1500 км дорог 3–4-й категорий. На счету компании более 300 возведенных мостов и путепроводов, масштабные работы по строительству и реконструкции аэропортов Московского авиаузла – Ше-

реметьево, Внуково, Домодедово, а также аэропортов в Калужской области, городах Иваново, Ейск и аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге. Компания входит в число лидеров в области дорожного и аэродромного строительства в России.

В настоящее время «Центродорстрой», помимо масштабных работ по строительству, реконструкции и ремонту автомобильных дорог в своём «домашнем» Московском регионе ведёт работы и на удалённых территориях нашей страны – речь идёт о реконструкции аэропорта Храброво в Калининграде. В составе работ – удлинение и усиление конструкции существующей взлетно-посадочной полосы с полным комплексом сопутствующих строительно-монтажных и проектных работ, включая строительство и реконструкцию перрона, рулежных дорожек, элементов водосточно-дренажной сети, очистных сооружений, переустройство всевозможных коммуникаций, установку светового, охранного и метеооборудования. В резуль-

тате этой реконструкции протяженность взлетно-посадочной полосы увеличится на треть и составит 3350 метров. После реконструкции аэропорт станет по своим параметрам классом выше: здесь смогут взлетать и совершать посадку воздушные суда всех классов.

ПОЗНАКОМИЛИСЬ, ТЕПЕРЬ МОЖНО И ПРО ИНДИЮ...

– Некоторое время назад мы завершили большой проект по строительству двух участков скоростной автодороги «Дели – Колката», 150 км скоростной четырехполосной автотрассы, – рассказывает генеральный директор ОАО «Центродорстрой» Петр Ольховский. – Эта автодорога входит в «Золотой четырехугольник» – сеть скоростных дорог, соединяющих наиболее значимые города этой страны. Индийский заказчик признал наш участок одним из лучших по качеству выполненных работ, и теперь наша компания готова рассматривать новые предложения, в том числе



Обход Дмитрова

ИНДИЙСКИЙ ЗАКАЗЧИК
ПРИЗНАЛ НАШ
УЧАСТОК ОДНИМ ИЗ
ЛУЧШИХ ПО КАЧЕСТВУ
ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ,
И ТЕПЕРЬ НАША
КОМПАНИЯ ГОТОВА
РАССМАТРИВАТЬ
НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ,
В ТОМ ЧИСЛЕ И
ОТ ИНДИЙСКИХ
ПАРТНЕРОВ.

и от индийских партнеров. Если будут деловые проекты, мы готовы в них поучаствовать. Этот рынок нам теперь знаком, да и нас там уже знают, мы себя хорошо зарекомендовали. А в целом – хотелось бы побольше интересных и сложных задач, ведь у нас накоплен значительный опыт по строительству и реконструкции таких объектов, как скоростные автомагистрали и аэропорты, где приходится применять целый ряд уникальных и конструктивных технологических решений.

ДОРОГИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ СТАНОВЯТСЯ ВСЁ ЛУЧШЕ

Но вернёмся в наши края, в Россию, в её экономический и политический центр, где у компании «Центродорстрой» всё-таки и находится основной «фронт работ».

– В Московской области мы построили много объектов, – продолжает рассказ Петр Васильевич. – Одно из недавних наших достижений – строительство Московского Большого кольца на участке обхо-

да города Дмитров. Благодаря введению этого объекта транспортная ситуация в Дмитровском районе области значительно улучшилась.

В 2011 мы выиграли конкурс на подготовку территории под строительство ЦКАД – этот объект федерального значения, как известно, на особом контроле Президента Российской Федерации. Работы, связанные с освобождением территории для строительства этой автодороги, ведутся уже шесть лет: тут и вырубка леса, и переустройство коммуникаций, и перенос строений... Объем работы – огромный. Заказчиком является «Росавтодор», и вместе с ним мы столкнулись с рядом сложностей, в том числе с отводом земли. Но в следующем году все подготовительные работы на третьем пусковом участке – от Солнечногорска до Ногинска – протяженностью 106 километров мы завершаем.

Продолжаются работы ещё на одном крупном объекте – на 46-м километре Дмитровского шоссе, в месте его пересечения с Малым Московским кольцом. Место это водителям известно, участок напряжённый, и теперь, когда мы открыли автомобильное движение по путепроводу и тем самым избавили многочисленных пользователей этой трассы от необходимости стоять на светофоре, они, что называется, «почувствовали разницу». Этот объект включает в себя эстакаду, железнодорожный путепровод, надземные пешеходные переходы и инженерные коммуникации. Окончательный ввод его в эксплуатацию намечен на следующий год, мы идем в графике, даже немного с опережением...

В августе 2017 года наша компания приступила к строительству путепровода на автомобильной дороге А-108 «Московское Большое кольцо» на 2-м километре участка, соединяющего Ярославское шоссе с Горьковским. Сейчас в этом месте действует железнодорожный переезд, и в ближайшие два года специалистам нашей компании предстоит это «бутылочное горло» ликвидировать. Это позволит, во-первых, существенно увеличить скорость проезда транспорта, а во-вторых, повысить безопасность дорожного движения.

В прошлом году в Московской области наша компания выполнила объем работ по капитальному ремонту сети автомобильных дорог на миллиард рублей. В 2017-м мы эту работу продолжили: объемы у нас – на 700 миллионов рублей. Причем активно работаем мы в этом сезоне фактически во всех районах Московской области.

НОВАЯ МОСКВА – ЭТО «СТАРОЕ ПОДМОСКОВЬЕ»...

...а потому небезынтересно, какие работы ведёт «Центродорстрой» на этой территории.



Промышленность

– Наша компания активно участвует в развитии дорожной сети на территории Новой Москвы, – рассказывает Петр Ольховский, – и один из участков этой сети – автомобильная дорога, соединяющая М-3, город Московский, деревни Сосенки и Ямотново с автомобильной дорогой «Коммунарка – аэропорт Остафьево». Для развития Новой Москвы это очень важный объект, на который брошены наши лучшие силы. В составе общей дорожной сети он призван кардинально улучшить транспортную ситуацию и превратить эти места в настоящую Москву.

Заказчиком выступает Департамент развития новых территорий города Москвы. Он ставит перед нами задачу комплексного возведения объекта транспортной инфраструктуры. То есть наряду с реконструкцией существующего участка автомобильной дороги и строительством нового нам предстоит произвести ещё и озеленение прилегающей территории, то есть посадку деревьев и кустарников. Там, где дорога проходит вдоль жилых домов, будут установлены шумозащитные экраны.

Ещё одно направление этих комплексных работ – освещение трассы, которое также предусмотрено проектом: будут установлены световые мачты. Это позволит значительно повысить безопасность движения. Но главное, что после окончания реконструкции участок трассы от Калужского шоссе до деревни Ямотново значительно разгрузится, и движение автотранспорта по нему будет оптимизировано.

Сроки – сжатые: работы мы начали в

конце прошлого года, и в конце нынешнего года собираемся их завершить. Проект интересный и технически достаточно сложный. Мы применяем непростые инженерные решения, которые позволяют выполнять работу с максимальной эффективностью. Дело в том, что перед нами стоят ещё и задачи по переустройству многочисленных инженерных коммуникаций, таких как газ, связь, электрика, водовод. Есть график производства работ подрядными организациями, контролируется он жестко, но это позволяет нам двигаться вперёд в соответствии с запланированными сроками и даже опережать их.

В числе работ, выполняемых нашей компанией, – возведение моста через реку Сосенку. Мост на этом месте был ещё в советские времена, но под фундаментом и опорами оказались пльвуны. Вот с ними-то нам и приходится бороться, работать в сложных геологических условиях. Кроме того, в настоящее время мы монтируем оборудование для очистных сооружений, в которые будет сбрасываться дождевая вода, которая прежде попадала прямо в реку. После появления очистных сооружений вода в реке загрязняться уже не будет. Согласитесь, что в объявленный в России Год экологии это приобретает особую важность.

ТЕХНИКА И ЛЮДИ

Сегодня в Московском регионе расположены четыре производственные базы группы компаний «Центродорстрой», где установлены пять асфальтобе-

тонных заводов «Тельтомат» и «Амманн» общей производительностью более 1000 т/ч и пять цементобетонных заводов «Штеттер» и «Компакторс» общей производительностью 430 м³/ч. Суммарные производственные и транспортные мощности позволяют отгружать и доставлять на объекты до 10 000 т асфальтобетонных и до 5000 кубометров цементобетонных смесей в сутки, а также осуществлять отгрузку и поставку цемента, песка и щебня всех видов.

Кстати, генеральный директор «Центродорстрой» считает цементобетон более надёжным в наших условиях покрытия.

– Я считаю, что надо больше строить бетонных дорог, – говорит он, – особенно на выездных магистралях из больших городов, где интенсивность движения зашкаливает. Раньше эта технология активно применялась у нас при строительстве скоростных трасс. Взять, например, М-3 «Украина». В её возведении принимало участие и наше предприятие. Дорога была сдана в эксплуатацию ещё в 1956 году. Почти шесть десятилетий она служила. И только теперь начаты работы по реконструкции этой «бетонки». Почему взлетно-посадочные полосы строятся в цементобетонном исполнении? Потому что этот материал по всем своим параметрам прочнее, надёжнее и долговечнее асфальта. Недавно я был в аэропорту Домодедово, где мы строили взлетно-посадочную полосу. Срок наших гарантийных обязательств на этом объекте недавно закончился. Ходил, смотрел: не увидел

ни трещин, ни вмятин, ни выбоин. При этом надо учесть, что сегодня появились различные добавки, которые еще более повышают качества бетона. У нас три бетоноукладочных комплекса Gomaco. Мы сейчас на субподряде работаем на многих федеральных объектах, площадки и подъезды делаем из цементобетонного покрытия без армирования, и они выдерживают большую нагрузку. Конечно, строительство бетонных дорог обходится дороже, но это полностью окупается при эксплуатации, так как затраты на их содержание и ремонт – копеечные. Еще один эффективный метод – использование монолитных бетонных технологий с применением современной опалубки вместо сборных железобетонных конструкций при возведении путепроводов и мостов, исключаяй многочисленные стыки. Мы также его успешно применяем в своей работе.

У «Центродорстроя» есть собственный лабораторный центр, который осуществляет контроль качества выполнения работ, проведение лабораторных испытаний

и обучение персонала. В распоряжении компании серьезный парк дорожно-строительной техники, насчитывающий более 320 единиц, в том числе автосамосвалы, экскаваторы, бульдозеры, тяжелые автогрейдеры, погрузчики, бетоноукладочные комплексы Gomaco (США), асфальтоукладчики, катки, холодный ресайклер Wirtgen (Германия).

– Должен отметить, – говорит Петр Олховский, – что у нас уже давно сложились хорошие отношения с ведущими производителями строительной техники. Так что периодически свою технику обновляем, приобретаем машины и оборудование у проверенных, надежных партнеров, а часто – напрямую у производителей.

Еще один из очень важных факторов успеха нашей компании – профессиональная команда, без которой было бы трудно добиться тех результатов, которые мы сегодня показываем. У нас работают более двух тысяч высококлассных специалистов, преданных своему делу. Конечно, сформировать работоспособную команду – задача непростая для любого руководи-

теля. Набор кадров для подразделений я делегирую управленческому персоналу, в составе которого тоже специалисты грамотные: им виднее, кто должен быть на той или иной кадровой позиции. А главные мои требования к людям – компетентность, честность, ответственность и исполнительность. Я прекрасно понимаю и то, что без материального стимула добиться высокой результативности в работе было бы трудно. Поэтому помимо того, что в прошлом году мы вошли в число самых крупных налогоплательщиков в ЦАО, у нас и зарплаты рабочих сегодня высокие. Так что работать людям не только выгодно, но и престижно.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ

Как известно, гладко всё бывает только на бумаге... и – от себя хочется добавить – на дорогах, построенных «Центродорстройем». Поэтому захотелось узнать у генерального директора «Центродорстроя», с какими проблемами его компании приходится сталкиваться, и что необходимо предпринять для того, чтобы их преодолеть.





Храброво

– При работе с заказчиками с серьезными проблемами мы не сталкиваемся. Да, они весьма требовательны и требования свои к подрядчику – и по срокам, и по качеству – формулируют порой жестко. Но такой подход – только на пользу общему делу. В структурах наших заказчиков работают профессионалы, с которыми мы говорим на одном языке, поэтому выстраивать деловые отношения с ними легко.

Что же касается проблем отрасли в целом...

Одна из главных заключается в том, что мы фактически потеряли наши проектные институты, об этом в один голос вам скажут все наши дорожники. Сегодня эти институты – слабые, они заметно отстают от жизни. Даже если посмотреть с обывательской точки зрения, у нас повсеместно: в квартирах, на дачах – вместо чугунных труб используются пластиковые, потому что они долговечнее и в эксплуатации проще. Полимерные материалы сейчас активно применяются в Москве на реконструкции коммуникаций. Что же касается регионов, то там по-прежнему используются преимущественно железобетонные конструкции: дренажные трубы, колодцы. А это, во-первых, дорого, а, во-вторых, железобетон быстрее разрушается. Проектировщики же свои нормативные документы не поменяли, пользуются старыми, утвержденными еще Совмином.

Другая проблема – это недостаточное привлечение малого бизнеса в дорожное строительство. Есть, правда, положительный пример Госкомпании «Автодор», которая очень активно работает в этом направлении. Уверен, что малый бизнес в отрасль надо привлекать активнее, потому что большие компании не всегда эффек-

тивны. Светофорные объекты, дренажные системы, коллекторы, искусственное освещение, дорожную разметку и многие другие «сопутствующие» работы должны быть отданы малому бизнесу. Они могут эти задачи решать существенно дешевле и оперативнее.

Есть у нас в стране сложности с банковскими гарантиями, которые очень дорого нам обходятся. Мы даем свое поручительство, предоставляем банковскую гарантию под залог своего имущества, а контролировать финансирование проекта не можем, поэтому часто возникают сбои со своевременным выделением денег со стороны заказчика. Это ложится на нас тяжелым бременем. Сейчас многие объекты перенесены на год-два в связи с кризисной ситуацией, а банковские гарантии все равно приходится обслуживать, а значит, и нести убытки. Тут много можно говорить на эту тему. Хотелось бы, чтобы наши потери компенсировались.

Очень острая проблема – высокие цены на инертные материалы. Я об этом даже Президенту России говорил. Мы не можем договориться по цене с частниками-монополистами. Допустим, мы сейчас в Дмитровском районе работаем, там порядка пяти карьеров, материалы которых соответствуют требованиям технического задания, прописанного в контракте. Но владельцы карьеров договорились между собой и держат высокие цены. Я считаю, что, если проект разрабатывается, то в него должны закладываться рыночная цена с привязкой к данному региону, а не среднестатистическая. Надо также согласовывать проекты с муниципальными образованияами, чтобы они находили возможность и выделяли государствен-



ные участки земель для разработки карьера, а потом использовали эти котлованы для благоустройства территорий – устраивали на этом месте водоемы, создавали спортивные и парковые зоны вокруг них.

Почему-то это в нашей стране не работает.

И ещё об одной проблеме: в свое время специалистами ОАО «Центродорстрой» для реконструкции МКАД была разработана конструкция блоков ограждения типа «Нью-Джерси» с двумя рабочими плоскостями. Эта новинка доказала свою эффективность на практике. А у нас продолжают устанавливать металлические разделительные барьеры. Их неудобно обслуживать, между ними зимой забивается снег, который приходится вручную выгребать лопатой целой армии дорожных рабочих. Просчитывать, что эффективнее, надо в совокупности с расходами по содержанию.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ
ТРАССЫ – М-1,
М-3, М-4 И ДРУГИЕ
– СТРОЯТСЯ УЖЕ
ПО ЕВРОПЕЙСКИМ
СТАНДАРТАМ.
ДОРОГИ
СТАНОВЯТСЯ БОЛЕЕ
БЕЗОПАСНЫМИ И
КОМФОРТНЫМИ
ДЛЯ
АВТОМОБИЛИСТОВ.

Думаю, что надземные пешеходные переходы в черте города не нужны – они не эстетичны по архитектуре, неудобны для граждан, да и обслуживать их сложно. Нам удалось на двух наших объектах заменить их на подземные переходы.

И всё же вряд ли кто будет спорить с тем фактом, что состояние автомобильных дорог в Москве и Московской области за последние годы значительно улучшилось. Федеральные трассы – М-1, М-3, М-4 и другие – строятся уже по европейским стандартам. Дороги становятся более безопасными и комфортными для автомобилистов. А когда видишь, когда понимаешь, что твой труд идёт на пользу людям, то и трудности преодолевать легче. А значит – впереди ещё много километров первоклассных дорог, которыми все мы будем гордиться!

■ Алексей Сокольский





ВСЁ ПОД КОНТРОЛЕМ!

Затраты на рейс слагаются из многих составляющих. Из них на долю топлива приходится едва ли не самая весомая часть. И именно махинации с ним наносят предприятию наибольший вред — деньги утекают мимо кассы. Как только появилось такое понятие, как служебный автомобиль, начались и хищения. Нанятые водители не стеснялись сливать казенное топливо «налево». Да и «подшабашить» на служебном авто в личных целях совсем не чурались.

Сказать, что сегодня ситуация в корне изменилась и данные вопиющие случаи канули в Лету, было бы неправильно. Но вот предупредить их стало гораздо проще, а отследить и выявить недобросовестных водителей — не составит труда, главное, обратиться к специалистам.

Наш разговор о том, какими современными способами можно эффективно избежать серьезных убытков и повысить производительность труда на транспорте, с руководителем компании ООО «МониторингАвто» Сергеем Александровичем Скнариным.

– *Сергей Александрович, расскажите об основных функциях вашей компании. Для чего нужен мониторинг транспорта?*

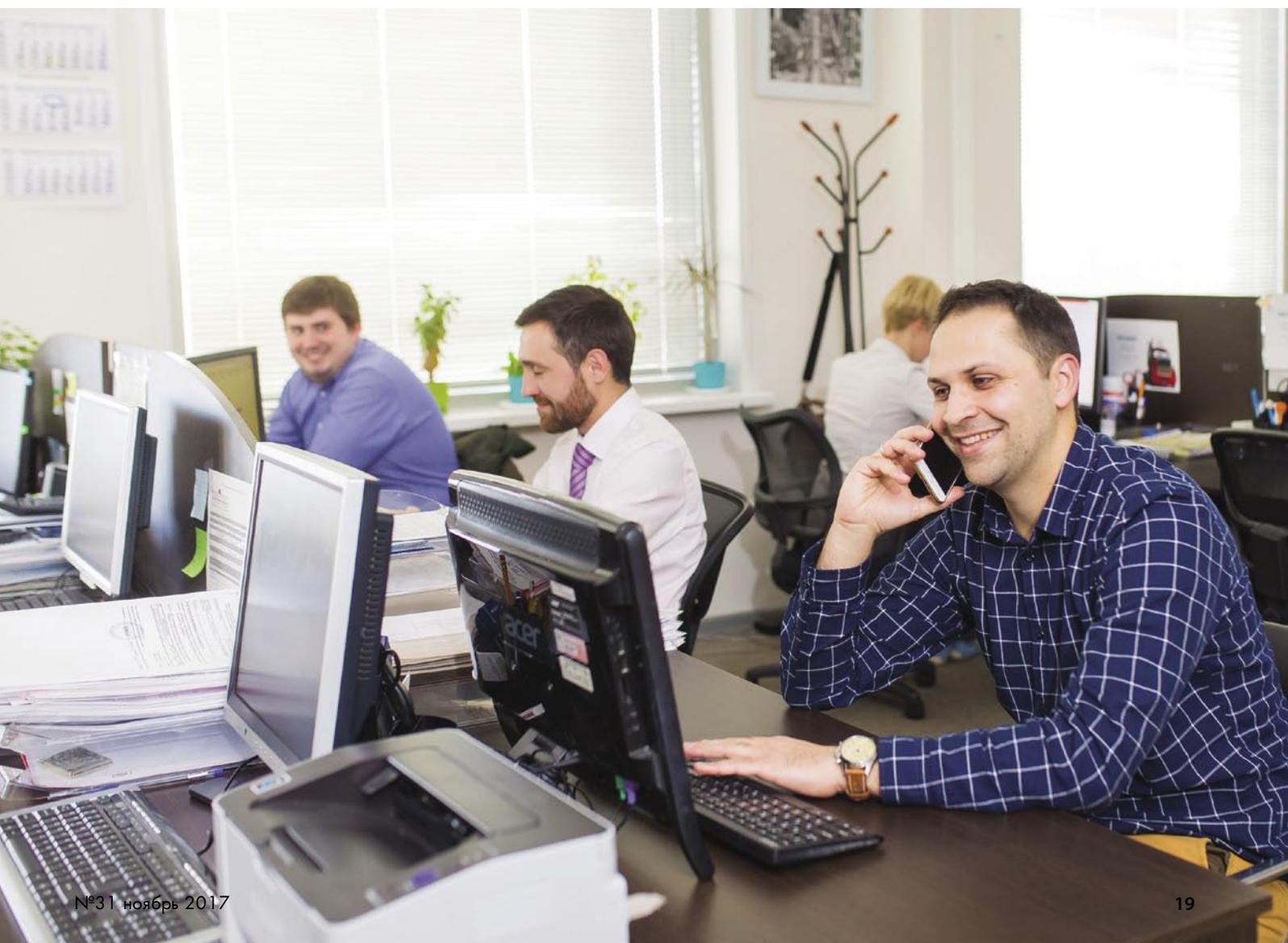
– Основная функция нашей компании – быть полезными, именно это ценят клиенты, именно это помогает нам поддерживать партнерские отношения и развивать бизнес. Мы даем людям возможность контролировать свой транспорт, сокращать транспортные расходы, оптимизировать работу автопарка и повышать безопасность.

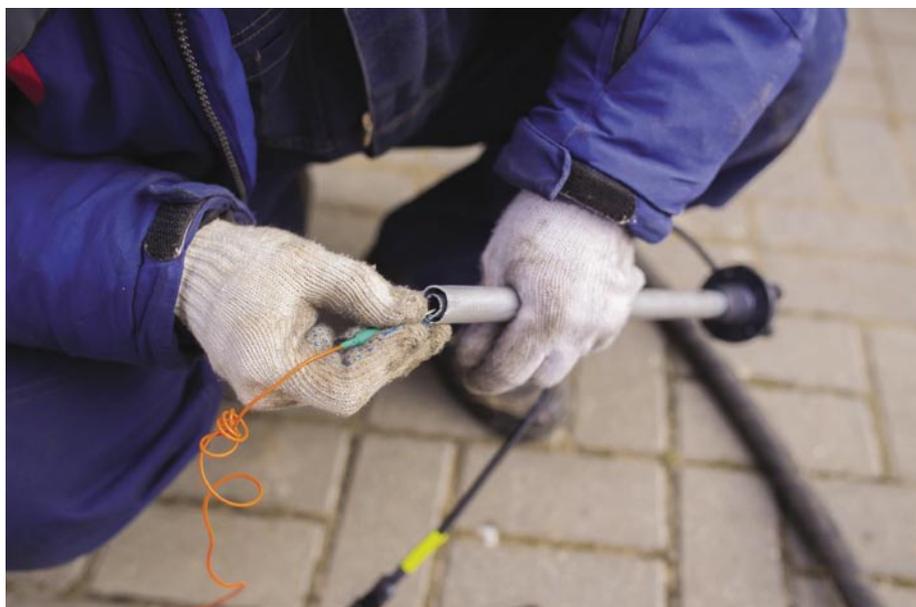
Чем конкретно мы занимаемся? Устанавливаем на автотранспортные средства специальные приборы – трекары, с помощью которых руководитель автопарка или организации, в зависимости от размера компании, может контролировать местонахождение, маршрут, стоянки своих автомобилей. Кроме того, система может передавать информацию об уровне топлива, состоянии бортовой системы и многих других параметров, в зависимости от подключенных датчиков. Все данные мы передаем на наше программное обеспечение. Клиент, заходя в свой личный кабинет в нашей программе, может видеть фактически все, что происходит с машиной.

О КОМПАНИИ

Компания «МониторингАвто» на рынке телематических навигационных услуг с 2007 года. Являемся разработчиками собственного программного обеспечения, позволяющего подстраиваться под индивидуальные нужды заказчика. Занимаемся установкой и программированием систем мониторинга для общественного, коммерческого транспорта и специализированной техники; тахографией. Имеем партнерские отношения с профильными компаниями, что позволяет оказывать комплексные услуги по оснащению транспортных средств и качественно оптимизировать работу автопарков. Сильной стороной компании является углубленная аналитика, благодаря которой клиенты компании сокращают свои топливные расходы более чем на 30%.

- Основана в 2007 г.
- Более 11 000 подключенных транспортных средств.
- Более 1 200 клиентов по России.
- Более 36% крупных компаний – от 20 машин в автопарке.





Ну и, конечно, безопасность груза и автомобилей. Примерно раз в месяц мы помогаем найти угнанные машины клиентов, часто сотрудничаем с полицией и передаем данные о местонахождении угнанных автомобилей.

– Для кого ваш продукт? Им могут пользоваться только крупные транспортные компании, автопарки?

– Мониторинг нужен в первую очередь руководителям, которые заботятся о своем деле, которые смотрят в будущее и хотят оптимизировать управленческие процессы. Не всегда это крупные транспортные компании, очень часто это средний и малый бизнес. Если у вас работают наемные водители или вы сдаете автомобили в аренду, то вам уже необходим наш продукт.

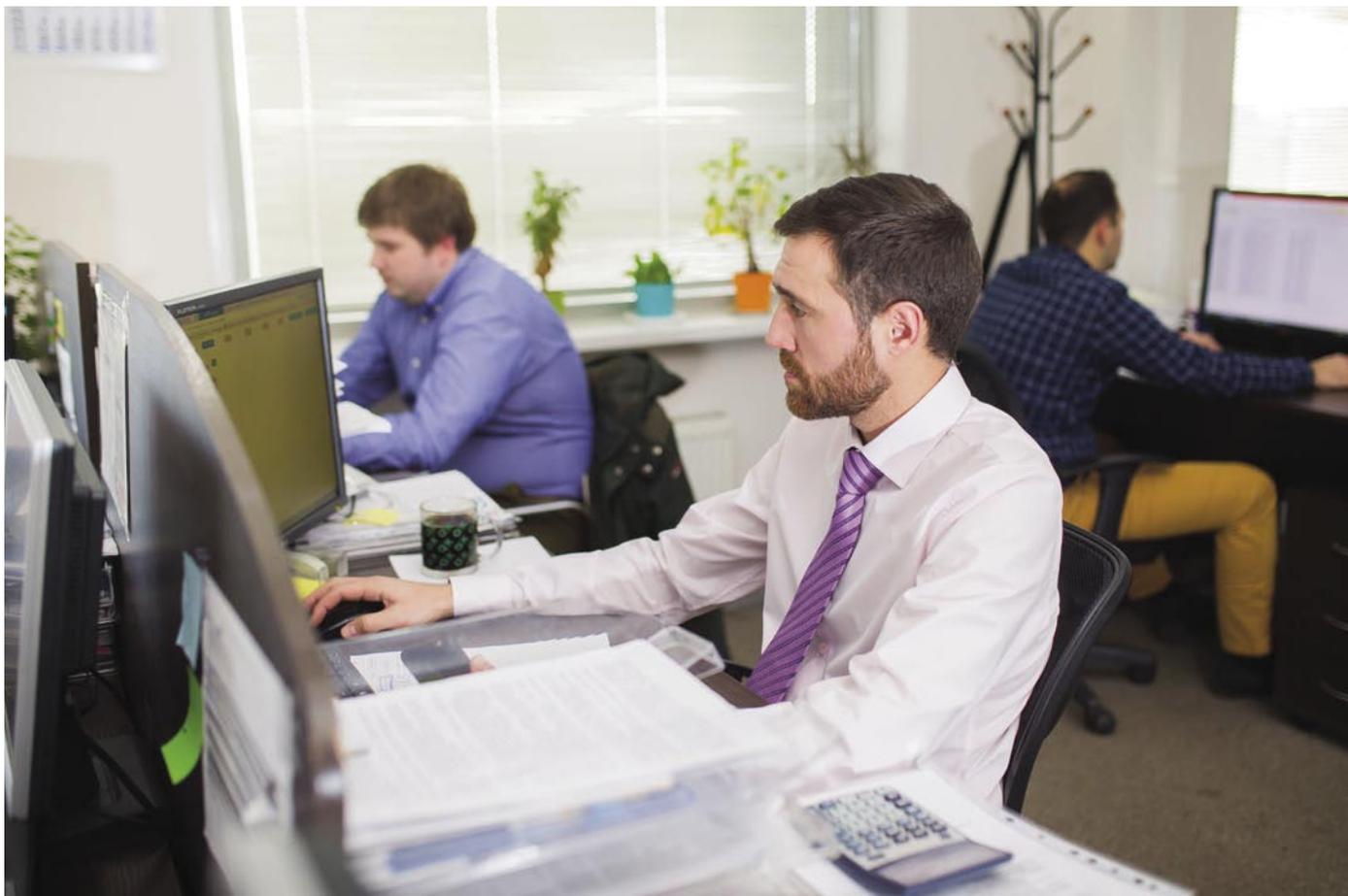
– Какие-то уникальные системы вы применяете? Что вас отличает от конкурентов?

– Да, конечно, мы стараемся отличаться. Как я уже говорил, мы используем свое программное обеспечение, что дает нам возможность, во-первых, постоянно работать над качеством и точностью передаваемой информации, во-вторых, у нас есть возможность подстраиваться под индивидуальные нужды клиентов. Уже не раз происходили такие ситуации, когда мы делали индивидуальные отчеты под

– В 21 веке самым главным рычагом управления стала информация. Чтобы держать руку на пульсе событий и вовремя предвидеть грядущие перемены, как отдельным людям, так и организациям, необходимо радикально усовершенствовать свои информационные потоки. Как вы помогаете в этом?

– Совершенно верно, как мы уже говорили, с автомобилем можно получить очень много параметров/показателей. Но мало получить эти данные, важно ра-

ботать с ними. Именно поэтому у нас в программе есть возможность создавать различные отчеты, на основе которых можно проводить анализ расхода топлива, пробега и т.п. Таким образом, гораздо проще контролировать водителей, пресекать воровство топлива, «левые» рейсы, накрутки пробега. Как это ни банально, но воровство топлива происходит повсеместно, водители часто считают это своим законным долгом... А компании тем временем несут серьезные убытки.

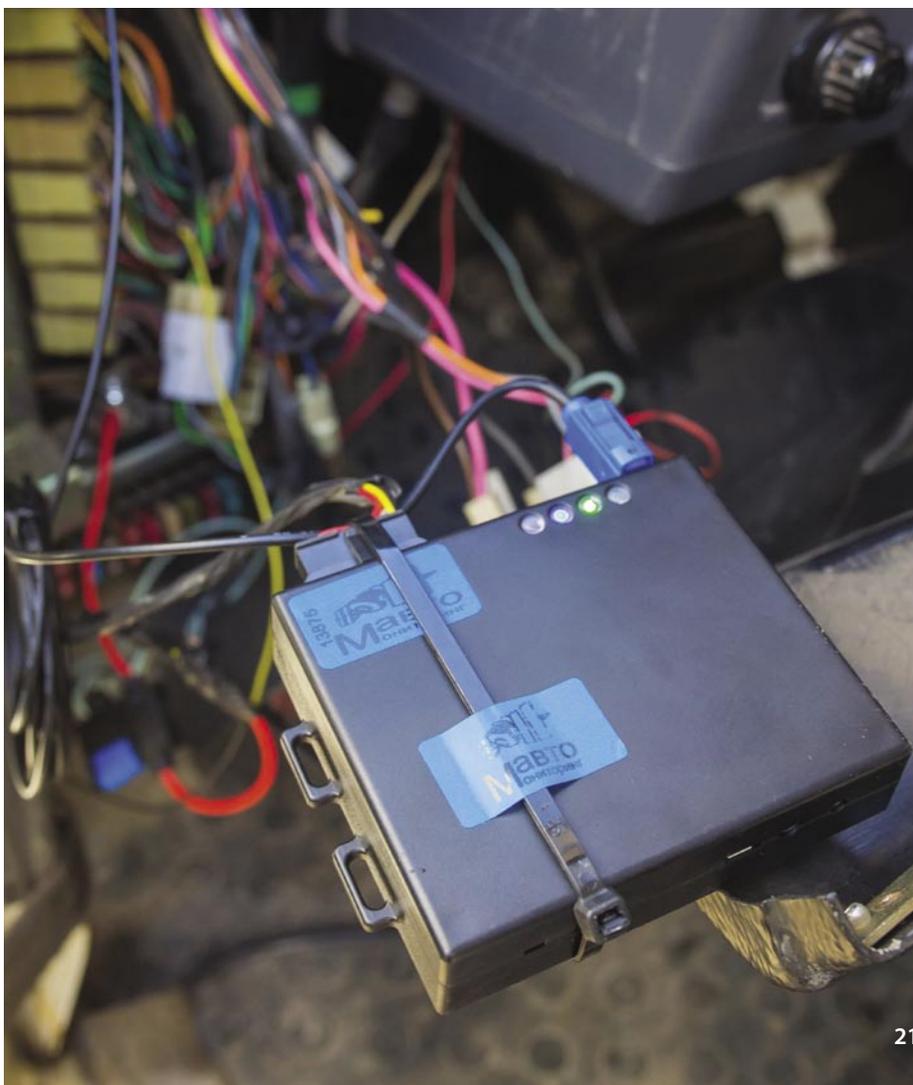


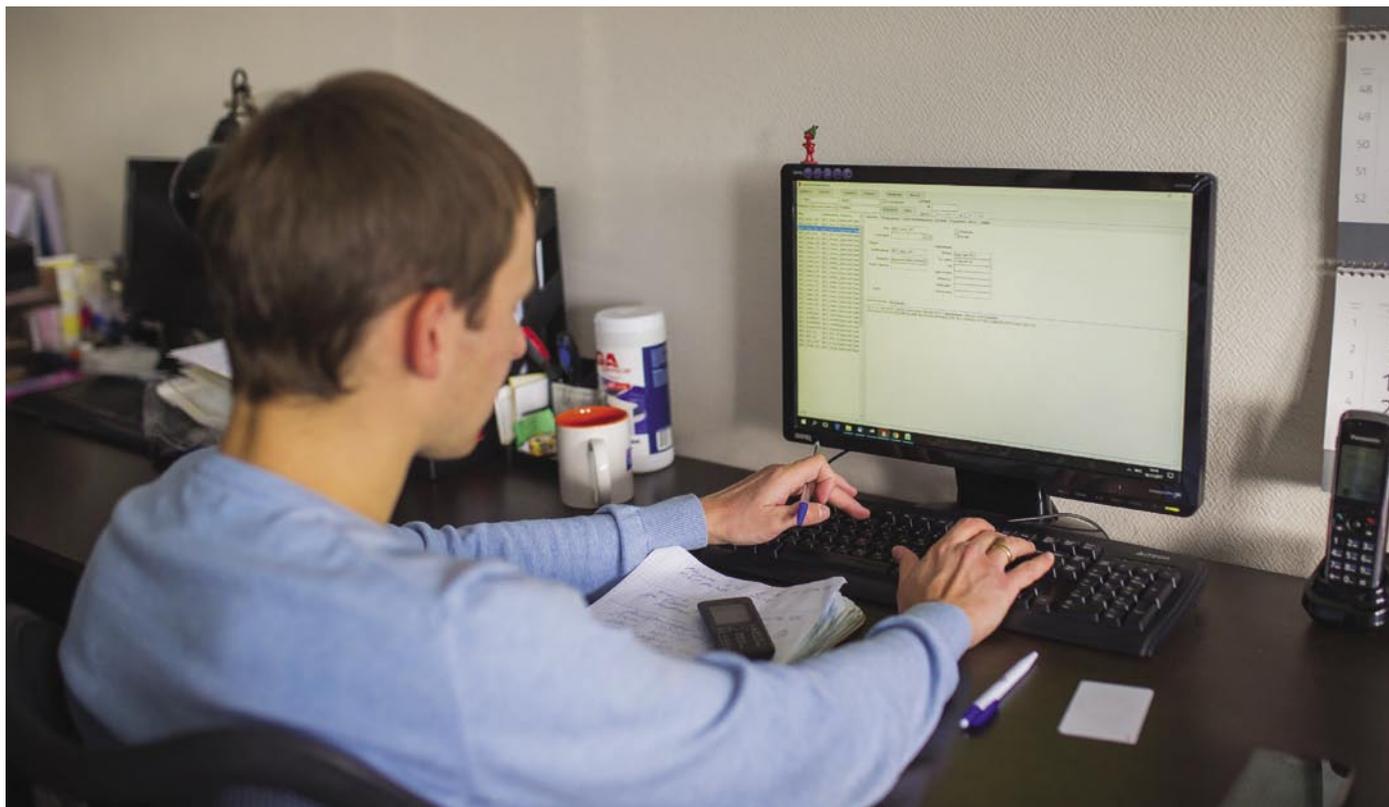
конкретных клиентов и потом добавляли их для всех, и остальные начинали ими пользоваться, потому что они получались очень информативными и полезными. То же касается внедрения различных новых датчиков. Если у клиентов появляются какие-то нестандартные запросы, мы стараемся их выполнять.

Например, у нас в компании есть специальный аналитический отдел. Он тоже фактически создан по желанию наших клиентов. Отчеты, полученные из нашей, да и из любой программы мониторинга, важно анализировать, а в компаниях часто некому этим заниматься. Получается такая ситуация: вроде бы руководитель хочет установить систему мониторинга и контролировать водителей, но самому ему некогда это делать, сотрудники бухгалтерии ничего не понимают в этом. Что делать?

В таком случае мы предлагаем ему обслуживание в нашем отделе аналитики. Все функции по обработке данных, сравнению топливных чеков и т.п. мы берем на себя, предоставляя на выходе руководителю отчет, в котором будут отображены все «сливы» и нарушения водителей.

Помимо этого, мы стараемся помогать нашим клиентам не только в отношении систем мониторинга, а предоставляем целый комплекс услуг. Как я уже говорил, мы поддерживаем партнерские





отношения с целым рядом компаний из транспортной отрасли, поэтому можем подобрать для клиента практически любое решение, необходимое для работы с автопарком от страхования до установки тахографов.

– А вообще много ли существует конкуренции в этой отрасли?

– Сейчас сложно представить себе нишу, в которой слабая конкуренция. Я бы сказал, что количество конкурентов сильно выросло за последние годы. Отчасти по-

тому, что постоянно появляются компании, которые занимаются перепродажей оборудования и программного обеспечения.

Серьезных же компаний, которые давно на рынке, не так много. При этом даже у них подходы различны – у кого-то свое





производство, у кого-то своя программа, кто-то делает исключительно стандартные решения по минимальным ценам и «демпингует», кто-то работает как обслуживающая компания.

Мы регулярно участвуем в различных выставках, конференциях. Стараемся следить за деятельностью конкурентов. Нам важно быть в курсе отрасли, чтобы понимать, куда двигаться дальше, иметь возможность планировать работу компании на перспективу.

– Какое оборудование вы используете?

– Именно в нем – одно из наших преимуществ. Мы работаем со своим оборудованием, производим его на заказ. Мы не рискуем ставить «сборную солянку» разных фирм. Устанавливать свое проверенное оборудование, на которое мы можем дать длительную гарантию, всегда надежнее.

– Возможен ли индивидуальный подход? Ведь наверняка сразу весь спектр услуг используют не все ваши клиенты?

– Да, конечно. Поскольку и программное обеспечение у нас свое, мы имеем возможность его доработки для клиентов, создания дополнительных индивидуальных отчетов в программе. Возможна интеграция с другими службами, возможно подключение новых датчиков.

– Как вы считаете, за такими системами будущее?

– Безусловно. Чего стоит кнопка ЭраГЛОНАСС, обязательная для установки.

Многие производители, такие как VOLVO, например, включают в комплектацию своих большегрузных автомобилей систему мониторинга и выводят данные в отдельное ПО. В этом году на выставке COMTRANS КамАЗ также презентовал свою систему мониторинга. Но все же у мониторинговых компаний есть преимущество. Российские автопарки не универсальны и достаточно вяло обновляются. То есть в одной компании может быть и VOLVO, и КамАЗ, и MAN, не будет же сотрудник транспортного отдела смотреть

данные из разных программ... Не говоря уже о том, что терминалы выходят из строя и часто по вине водителей, а не производителей, соответственно, они требуют обслуживания.

Машину или систему обмануть можно, особенно российскому изобретательному водителю. Гораздо сложнее обмануть систему, когда за её работоспособностью следит высококвалифицированная команда сотрудников мониторинговой компании.

■ *Наталья Варфоломеева*





Промсвязьбанк

Получить господдержку? Нет ничего невозможного!



В 2015 году была создана Корпорация МСП и Национальная гарантийная система. Министерства создают свои фонды поддержки, например, Фонд развития промышленности Минпромторга РФ. Таким образом, можно говорить о том, что в России создана инфраструктура господдержки для МСБ. Однако, процент предпринимателей, воспользовавшихся ею, крайне низок. Понять, что собой представляет господдержка для начинающих и уже состоявшихся предпринимателей МСБ, а также разобраться, насколько она эффективна, помогает Алена СОКОВА, начальник развития партнерских программ малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка.

– Способствует ли господдержка развитию сектора МСБ в России?

– Безусловно, способствует. В России уже сформирована вся необходимая инфраструктура для государственной поддержки малого и среднего бизнеса, развитие которой курирует Корпорация МСП. Также создана Национальная гарантийная система – для малого бизнеса это одна из самых эффективных форм финансирования, благодаря которой можно получить кредит в банке при недостатке залога. В свою очередь, для банков она тоже удобна, так как не требует больших затрат на мониторинг и оформление кредитного продукта. На данный момент более 20% кредитов Промсвязьбанка, выданных малому бизнесу, обеспечено гарантиями. Только за 8 месяцев 2017 года выдан 371 кредит с государственной гарантией на сумму 3,8 млрд руб. Между тем, поручительство Национальной гарантийной системы может достигать 70% от суммы заемных средств.

– Есть еще какие-то программы господдержки МСБ?

– Да, есть. Например, «Программа 6,5%» Корпорации МСП со сроком льготного фондирования до 3 лет и размером кредитования от 5 млн до 1 млрд рублей. В рамках программы процентная ставка составляет 10,6% для малого и 9,6% для среднего бизнеса. Промсвязьбанк является одним из банков-партнеров по участию в этой программе. С января по август мы заключили более 80 сделок с компаниями из разных регионов России на общую сумму около 4,5 млрд рублей.

– То есть этот инструмент востребован предпринимателями?

– Безусловно. Отмечу, что еще пару лет назад бизнес занимал выжидательную позицию, кредиты по высоким ставкам не пользовались спросом. Сейчас ситуация меняется к лучшему. Предприниматели обращаются за кредитами на развитие. И в немалой степени оживлению бизнес-активности способствовали именно программы господдержки. Приведу пример: только за 6 месяцев этого года Промсвязьбанк профинансировал

более 450 компаний МСБ на сумму 8,3 млрд рублей в рамках госпрограмм. На мой взгляд, это весьма наглядный пример того, что государственная поддержка малому и среднему бизнесу не просто декларируется, а активно предоставляется. В ней есть все, что нужно для развития бизнеса: софинансирование, гарантии, низкий процент, комфортные сроки погашения кредита и пр. Но несмотря на это, в предпринимательской среде существует достаточно устойчивое мнение, что получить господдержку очень сложно.

– В связи с чем бизнес делает такие выводы? Есть реальные причины так думать?

– Зачастую предприниматели ожидают или требуют поддержку, когда их бизнес перестает быть рентабельным. При этом не стоит забывать, что главная задача бизнеса – это получение дохода.

Программы господдержки применяются в том случае, если бизнес не справляется со своей задачей по объективным причинам, связанным, например, с доступностью финансирования. В нашей стране существует дефицит длинных и дешевых денег, особенно в производственных проектах с большим сроком окупаемости. Привлечение инвестиций затруднено из-за неразвитости венчурного и фондового рынков. Кроме этого, государство имеет программу приоритетного развития отраслей, где инструменты господдержки используются для стимулирования развития ключевых сегментов рынка. Соответственно, далеко не каждый бизнес соответствует требованиям этой программы.

Предпринимателю, с относительно небольшим опытом ведения бизнеса, достаточно проблематично получить господдержку, даже если он подходит под основные критерии. Дело в том, что таких программ существует очень много, в каждой есть свои нюансы, а единого окна, в которое мог бы обратиться предприниматель за государственной помощью, пока нет. Таким образом, разобратся в программах без экспертной помощи предпринимателю практически невозможно.

В связи с этим многие бросают это занятие на этапе сбора и изучения материалов, предпочитая более понятные, но дорогие кредиты.

Пессимистичный настрой предпринимателя связан еще и с тем, что в ряде случаев средства господдержки использовались не по назначению.

Все эти субъективные и объективные, формальные и неформальные факторы сформировали достаточно предвзятое отношение к господдержке.

– Получается, предприниматели знают о том, что могут претендовать на получение господдержки, но попросту не используют такую возможность?

– В большинстве случаев так и происходит. Кстати, этот же факт подтверждает наше совместное с «ОПОРОЙ РОССИИ» исследование самочувствия МСБ – Индекс ОПОРЫ RSBi. Согласно полученным данным, 80% предпринимателей знают о существовании программ господдержки, но только 4% их используют. В ходе опроса многие предприниматели отмечали сложность процедур оформления и получения господдержки. Промсвязьбанк помогает своим клиентам не только ориентироваться в этих программах, но и грамотно их оформлять и использовать.

Например, не так давно мы заключили сделку с одним региональным промышленным предприятием, которое реализует проект на полмиллиарда рублей. Доля собственных вложений клиента в проект составляла 20%. Благодаря применению господдержки в виде гарантии и «Программы 6,5%» Корпорации МСП, мы выдали 40% бюджета проекта под 9,6%, а Фонд развития моногородов покрыл оставшиеся 40% по ставке 5% годовых. Таким образом, предприниматель получил финансирование 80% своего проекта в среднем под 7,5%.

Господдержку должны получать самые достойные представители бизнеса, а это, как правило, успешные и настойчивые бизнесмены, способные реализовывать приоритетные для государства проекты и идти до конца, не боясь трудностей и проблем, с которыми они встречаются ежедневно и, несмотря ни на что, добиваются результата. А процент использования программ господдержки не должен и не может быть очень большим, ведь у нас 60% малого бизнеса – это сфера торговли, а господдержка направлена на развитие производства и инноваций.

– Какие конкретно отрасли находятся в фокусе господдержки?

– В настоящий момент приоритетным направлением является формирование новых рынков био-, медицинских и цифровых технологий, а также робототехники. И это не считая того, что государство

должно стимулировать развитие отраслей, играющих ключевую роль в формировании внутреннего национального продукта – сельское хозяйство, производство и легкая промышленность, строительство, ИТ и т.д. Подобная ситуация возникает из-за того, что их развитию препятствует высокая конкуренция со стороны импортных продуктов.

– Таким образом, государство создает единую систему поддержки отраслей без учета региональных особенностей?

– Не совсем так. Руководство региона при формировании своей экономической стратегии разрабатывает программы региональной господдержки и формирует свои приоритетные отрасли и направления, которые финансирует из своего бюджета, если на федеральном уровне такие программы не разработаны и не подде-

Государство создает единую логику функционирования отраслей. Оно определяет, какие отрасли нужно стимулировать для успешного развития страны. Тем не менее, у нас большая страна и региональных особенностей никто не отменял.

– Все, о чем мы говорили выше – поддержка для уже состоявшихся предпринимателей. А есть ли какие-либо меры для начинающих бизнесменов?

– Да, они существуют. Замечу, что государственная поддержка может быть не только финансовой. Зачастую начинающим предпринимателям не хватает компетенций для ведения бизнеса. В таких случаях помощь оказывают бизнес-инкубаторы, коворкинги, центры развития бизнеса, гарантийные фонды. Все это позволяет предпринимателям



рживаются. Например, во Владимирской области, где малый бизнес, нацеленный на туризм, составляет 30%, и в промышленной Удмуртии с сильным средним бизнесом программы будут совершенно разными. Другой пример – Москва и Московская область. Здесь руководство сфокусировалось на формировании техно- и промышленных парков для создания льготных условий ведения бизнеса своим резидентам (по налогам и аренде, выделение субсидий на приобретение оборудования).

В основном успешные практики предлагаются к применению субъектам РФ из Москвы. Так, в 2000-х годах началось активное развитие региональных гарантийных фондов после успешного опыта, полученного в Москве. Сейчас также тиражируется успешная практика, и создаются региональные Фонды развития промышленности.

формировать свои изменения и умения. Например, ГБУ «Малый бизнес Москвы» предлагает во всех своих центрах обслуживания МСБ бесплатные рабочие места в коворкингах, лекции, семинары, встречи с представителями поддержки, опытными предпринимателями, а также множество информативных мероприятий для малого бизнеса.

– На ваш взгляд, что необходимо для более эффективного функционирования господдержки для МСБ?

– На мой взгляд, господдержка на сегодняшний день реализуется достаточно эффективно. За два с небольшим года создана вся инфраструктура поддержки для МСБ, активно подключаются к этим программам банки и инвесторы. Главное, чтобы эти программы были долговременными и малоизменяемыми на отрезке хотя бы 5-7 лет.

КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ

для успешного бизнеса



Расчетно-кассовое обслуживание давно стало неотъемлемой частью бизнеса. Осуществление безналичных платежей, ведение счета компании, дистанционное банковское обслуживание – вот далеко не полный перечень повседневных задач, для решения которых требуется надежный банк-партнер. О том, как определиться с выбором банка для РКО, на что обратить внимание, как открыть счет и сколько времени займет оформление необходимых документов, мы поговорили с директором Московского регионального филиала АО «Россельхозбанк» **Владимиром Капрановым**.



вую очередь надо руководствоваться критерием надежности. Так, Россельхозбанк был создан в 2000 году и сегодня входит в число наиболее крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала. 100% голосующих акций банка принадлежат государству.

Большую роль играет наличие и географическое расположение офисов и филиалов банка. Широкая филиальная сеть в регионах позволяет избежать лишних затрат времени и финансов на работу между несколькими разными системами. АО «Россельхозбанк» занимает второе место в России по размеру филиальной сети – во всех регионах страны работают 73 филиала. Представительства банка открыты в Белоруссии, Казахстане, Таджикистане, Азербайджане, Армении и Китае. В Москве и Московской области открыты 43 офиса. В наших ближайших планах – значительно расширить диапазон присутствия в регионе.

Кроме того, важно, чтобы банк отвечал всем требованиям организации и мог предоставить все необходимые для нее услуги. Московский филиал АО «Россельхозбанк» комплексно подходит к обслуживанию корпоративных клиентов, предлагая предприятиям полный спектр высококачественных банковских услуг: РКО, ДБО, «зарплатные» проекты, банковские гарантии и многое другое.

И, конечно же, один из основных критериев выбора – тарифы. Перед открытием счета необходимо произвести сравнительный анализ нескольких банков на предмет более выгодных предложений. Подробно ознакомиться с тарифами на услуги РКО АО «Россельхозбанк» можно на сайте www.rshb.ru.

– Какие документы необходимы для открытия счета юридическому лицу в Россельхозбанке? Много ли времени занимает процедура?

– В первую очередь, клиент должен определиться с типом счета, основываясь на целях, для которых он его открывает.

Для удобства клиентов мы максимально упростили процедуру открытия расчетного счета. Для этого необходимо подать заявление в любое отделение банка. При желании это можно сделать онлайн. В этом случае следует указать лишь наименование, годовой оборот и контакты. После чего сотрудники свяжутся с вами и проконсультируют о дальнейших действиях. В отделении нужно будет заполнить информационный лист с основными характеристиками предприятия и его деятельности, а также подписать заявку о присоединении к условиям обслуживания. Также предприниматель должен предоставить заполненные формы самоидентификации и карточки с образцами подписей и оттисков печати. Все выше озвученные формы и образцы их заполнения можно найти на сайте банка в разделе «Расчетно-кассовое обслуживание».

Мы понимаем, насколько в современном мире важна оперативность, и ценим время наших клиентов. Поэтому процедура открытия расчетного счета займет всего 2 дня, также как и подключение к системе дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

– Владимир Васильевич, в чем основные достоинства услуг РКО от Россельхозбанка?

– Одно я уже перечислил – это оперативность. Второе – цена. В Московском филиале Россельхозбанка установлены одни из самых низких тарифов. Так, например, открытие счета обойдется в 2 500 рублей, а ведение – 1 400 рублей в месяц. В-третьих, наша клиентоориентированность. По желанию предпринимателя за ним может быть закреплен профессиональный клиентский менеджер, который будет вести всю работу со счетом. И, конечно же, говоря о достоинствах нашего расчетно-кассового обслуживания, нельзя не упомянуть о ДБО. Месяц назад мы перешли на новую, усовершенствованную версию. Пользоваться ею стало удобнее, оперативнее и безопаснее. Кроме того, при подключении к системе дистанционного банковского обслуживания «Банк-Клиент»/«Интернет-Клиент» клиентам предоставляются льготные тарифы за ведение счета и обработку платежных документов.

– Владимир Васильевич, какие услуги предоставляются в комплексе РКО?

– У всех банков это разный набор услуг: от открытия и ведения всех типов рублевых и валютных счетов до дистанционного банковского обслуживания «Банк-Клиент», «Интернет-Клиент» и др. Россельхозбанк в этом вопросе занимает одну из лидирующих позиций в отрасли. Мы предлагаем своим клиентам полный перечень услуг по РКО для оперативного управления бизнесом.

– Какими критериями надо руководствоваться при выборе банка?

– Безусловно, доверить банку свой расчетный счет – это ответственное решение, которое требует серьезного подхода. От этого зависят не только затраты компании, но и ее безопасность. Поэтому в пер-

Узнать подробную информацию можно в любом офисе Московского регионального филиала АО «Россельхозбанк», на сайте rshb.ru, а также по телефонам (495) 644-02-25 доб.: 55-97, 55-98, 56-02 или по номеру контакт-центра 8 (800) 100-0-100.