

# БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 2 март 2023

 MosBuild   
a Hyve event



ТЕРРИТОРИЯ НОМЕРА:  
**ВОСТОЧНОЕ ПОДМОСКОВЬЕ**

ТЕМА НОМЕРА:  
**СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ  
В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**СЕРГЕЙ КУПОВ, ONCO.RENAV:  
«ПОЧЕМУ К НАМ ЕДУТ ЗА РЕЗУЛЬТАТОМ?  
МЫ ДЕЛАЕМ В ОНКОЛОГИИ ТО, О ЧЁМ КОНКУРЕНТЫ  
ТОЛЬКО ЗАДУМЫВАЮТСЯ!»**

# СТРОИМ СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ!

Проектируем и строим  
промышленные объекты  
мирового уровня

Заводы, фабрики, склады  
и логистические комплексы.

От разработки концепции,  
до сдачи в эксплуатацию.

Точно в срок,  
с твёрдой гарантией.

- Строим на участках неправильной формы, со слабыми грунтами, сложным рельефом и обременениями;
- Возводим типовые, индивидуальные и уникальные объекты;
- Работаем на всей европейской части России;
- Выполняем строительные проекты полного цикла под ключ;
- Работаем по EPC-контрактам.

Каждый объект — повод для гордости!

Складской комплекс  
ТК Альфа



Мультитемпературный складской  
комплекс MAPP РУССИА



Фармацевтический  
завод BIOCAD



Завод твёрдых сыров  
PARMENTE



Фулфилмент-центр  
АВТО-ЕВРО



## Контакты для заказчиков

Акционерное общество «ПСО-13»

Московская область, г. Истра, ул. Советская, д. 54

8 800 101-13-13, +7 495 419-13-13

offer@pso13.ru

www.pso13.ru

 ПСО-13

# АНТОН СУРУТКИН, «ТАВРОС»:

## «СПУСТЯ 30 ЛЕТ МЫ ВСЁ ТАК ЖЕ ПОЛНЫ РЕШИМОСТИ И ВСЁ БОЛЬШЕ ОТКРЫТЫ НОВОМУ!»

Компания «Таврос», основанная в 1993 году, является одним из лидеров российского рынка по производству товаров для строительства и обустройства.

В ассортименте компании представлен широкий спектр продукции для кровли, ограждений и фундамента. Производства размещены в Московской, Ленинградской и Калужской областях. Продукция компании представлена более чем в 1500 точках продаж европейской части России. За свою историю «Таврос» был неоднократно отмечен различными наградами в области качества производимой продукции и уровня предоставляемого сервиса.

Мы пообщались с генеральным директором компании Антоном Суруткиным и узнали о ценностях и достижениях компании накануне значимого юбилея.

*– В этом году вы отмечаете 30-летие компании. Скажите, какими результатами вы гордитесь уже сейчас, а с какими только планируете встретить памятную дату?*

– Главное достижение – это сам факт 30-летнего существования бизнеса в России. Уже сама цифра 30 вызывает бурю эмоций. Ведь, по статистике, лишь одна из десяти компаний не закрывается в первый год после открытия. И лишь 3,4% малых предприятий в России живёт более трёх лет.

Мы стали первыми, кто познакомил любителей загородной жизни России с кровельными и фасадными материалами из оцинкованной стали. Гофрированный лист и профнастил многие годы являлись нашей визитной карточкой, локомотивом развития компании. Мы стали первыми, кто открыл доступ обычным потребителям, частным лицам к новейшему в начале 90-х гг. для нашей страны материалу – стали с оцинкованным покрытием.

Наша дилерская сеть насчитывает более 1500 партнёрских точек продаж в европейской части России.

Мы уверенно удерживаем 1-е место по поставке металлопроката и изделий из стали в федеральные DIY-сети. Многие годы мы являемся ключевым игроком в поставках материалов для кровли и ограждений в крупнейшие строительные гипермаркеты, в числе которых – «Леруа Мерлен», «Петрович», «Аксон», «ОБИ», «Максидом» и «Касторама».

Мы являемся одним из лидеров российского рынка по производству товаров для строительства и обустройства. Наша продукция присутствует и активно продаётся более чем в 70 субъектах Российской Федерации.

*– После первого локдауна многие жители городов обратили свой взор в сторону загородной недвижимости, а, как известно, это не только свежий воздух, но*

*и колоссальные строительные работы. Скажите, как изменилось производство вашей продукции в этот период? Можно ли утверждать, что изменился портрет вашего покупателя?*

– Эксперты называют 2020 год рекордным по спросу на рынке загородного жилья. Он коснулся всех сегментов: граждане активно арендовали дома и дачи во время пандемии, а также покупали



их. Закрытые из-за пандемии границы и действовавшие региональные ограничения способствовали стремлению горожан изолироваться в местах меньшего скопления людей.

Во время вводимых ограничений и самоизоляции ведущую роль сыграли компании, которые принимали заказы и могли осуществлять доставку дистанционно. Продажи внутри нашей компании через собственный интернет-магазин выросли более чем в три раза. Примечательно, что в этот период покупатели проявляли повышенный интерес к новым видам материалов. Особой популярностью пользовался профнастил с декоративными покрытиями в виде травы, дерева, камня, а также с рельефными текстурами.

В этот же период в компании был сделан фокус на набирающий популярность фундамент на винтовых металлических сваях. Интерес потребителей вызван тем, что фундамент на сваях более экономичен по стоимости, а также прост и универсален в монтаже в любое время года. Мы же пошли дальше и предложили рыночное решение для разных видов почв.



В 2022 году нами была проведена большая работа по развитию ассортимента в категории «Дом. Дача. Сад». Мы сделали фокус на производство мангалов. Нам удалось увеличить линейку производимой продукции более чем в два раза, наполнив её современной классикой и лофт-стилем.

Практическим результатом труда предыдущих трёх лет являются поставки профнастила с декоративным покрытием, винтовых свай и мангалов в гипермаркеты крупнейших торговых сетей России с географией продаж от Калининграда до Владивостока.

*– Компания «Таврос» является обладателем различных премий среди металлургических и металлоторговых компаний России. Расскажите подробнее о ваших наградах. Какие из них наиболее значимы для вас и компании?*

– Конечно, главная для нас награда – это признание наших клиентов. Ведь их за 30 лет деятельности «Таврос» стало уже более 10 миллионов. А внутренний слоган нашей компании: «Качество – это когда возвращается клиент, а не продукция».

Вторым по значимости «экспертом» в оценке работы организации является профессиональное сообщество.

По итогам работы 2021 года нашу основную производственно-складскую площадку впервые отметили как «ЛУЧШАЯ МЕТАЛЛОБАЗА РОССИИ» и «ЛУЧШИЙ СЕРВИСНЫЙ МЕТАЛЛОЦЕНТР РОССИИ» в номинации «За инновации в обслуживании клиентов».

Наш сайт уже дважды был отмечен и награждён как «Лучший интернет-магазин по металлоторговле» в номинациях «Сервис» и «E-commerce».

По итогам 2021 и 2022 гг. Российский союз поставщиков металлопродукции в рамках международной выставки «Металл-Экспо» наградил компанию почётным званием «ЛУЧШАЯ СБЫТОВАЯ СЕТЬ РОССИИ».

Мы считаем, что вышеназванные достижения говорят о том, что мы на правильном пути, и это, прежде всего, результат нашей командной работы.

Сегодня я могу без ложной скромности признать, что выбранная нами стратегия сработала, и спустя 30 лет мы всё так же полны решимости и всё больше открыты новому.



# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)

**Бизнес-Диалог Медиа**

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Елена Александрова

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский, Варвара Можаяева, Сергей Миронов, Эльвина Аптреева, Екатерина Золотарёва, Александра Убоженко

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова, Екатерина Цындук

Фотограф: Роман Новиков

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 10.03.2023 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Стойки в Московской областной думе, в Торгово-промышленной палате РФ, в Доме правительства Московской области, в загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу: <http://www.rbgmedia.ru/>**Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:**

Размещение на первой обложке +	
1 полоса внутри журнала	72 000 рублей
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.
6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2-я полоса обложки	70 500 рублей
3-я полоса обложки	66 500 рублей
4-я полоса обложки	79 500 рублей.

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

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

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

2	<b>НОВОСТИ ВОСТОЧНОГО ПОДМОСКОВЬЯ</b>
6	<b>ГЛАВА Г. О. КЛИН АЛЁНА СОКОЛЬСКАЯ: «НОВОЕ ВРЕМЯ ДИКТУЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»</b>
12	<b>СЕРГЕЙ КУПОВ, «ONCO.RENAV: «МЫ ПЕРВЫМИ В РОССИИ СМОГЛИ ДОКАЗАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРАТИВНОЙ ОНКОЛОГИИ В ЛЕЧЕНИИ РАКА!»</b>
18	<b>«МОСОБЛДОРРЕМСТРОЙ»: НАДЁЖНЫЕ ДОРОГИ ПОДМОСКОВЬЯ</b>
22	<b>НАТАЛЬЯ ДЕСЯТОВА: «НАША ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИВАТЬ НАДЁЖНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ</b>
24	<b>АЛИНА АЛИЕВА, «ЭКЛИПС»: «ЦЕННОСТИ МОЕЙ КОМПАНИИ ВДОХНОВЛЯЮТ МЕНЯ НА ДВИЖЕНИЕ К НОВЫМ ГОРИЗОНТАМ»</b>
28	<b>НОВОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА МОСКОВСКОГО РЕГИОНА</b>
30	<b>ИННОГРАД CITY DREAM – ОБРАЗ НОВОЙ ЖИЗНИ</b>
	<b>«РОТО ФРАНК»: КАЧЕСТВО И СТИЛЬ – У НАС ВСЕГДА ЕСТЬ, ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА!»</b>
38	<b>АРАМ СААКОВ, «СК КОМПЛЕКС»: «КОГДА ВИДИШЬ РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ ПРИНОСИТ ТЕБЕ НЕ ТОЛЬКО ПРИБЫЛЬ, НО И УДОВОЛЬСТВИЕ, ГОРДОСТЬ, – ЭТО ВДОХНОВЛЯЕТ!»</b>
42	<b>КОМПАНИЯ «ТЕРЕМ»: ПЕРЕЕЗД ЗА ГОРОД – ХОРОШЕЕ РЕШЕНИЕ</b>
46	<b>ИРИНА СКЛЯРОВА: «ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ РАБОТЫ АГЕНТСТВА «МИР НЕДВИЖИМОСТИ» В ТОМ, ЧТОБЫ СЛУЖИТЬ ЛЮДЯМ!»</b>
50	<b>ГАЛИНА ЯНУШКЕВИЧ: «ЧТОБЫ ЛЮБИТЬ СВОЮ ПРОФЕССИЮ, НАДО СТАТЬ МАСТЕРОМ!..»</b>
54	<b>ЭЛЬНАРА АВАКЯН: «ЯРМАРКИ – НЕ ПРОСТО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН»</b>

## ТПП БАЛАШИХИ – ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА!

Городской Торгово-промышленной палате Балашихе исполнилось 25 лет. Учредительное собрание, посвящённое основанию ТПП, состоялось 9 октября 1997 года. 18 декабря молодая организация получила свидетельство о регистрации в Министерстве юстиции России. Сегодня Балашихинская ТПП объединяет более 180 предприятий и организаций города, защищая интересы малого, среднего и крупного бизнеса во всех сферах. Также она входит в состав Ассоциации торгово-промышленных палат Центрального федерального округа РФ.

С праздничной датой членов палаты поздравил глава Балашихи Сергей Юров, депутат Московской областной Думы Тарас Ефимов, руководитель аппарата уполномоченного по правам предпринимателей в Подмоскovie Наталья Чудакова и председатель городского Совета депутатов Геннадий Попов.

«25 лет – это большой срок. Палата продолжает развиваться, увеличивается количество её членов. Если это происходит, значит, палата действительно востребована, есть реальные результаты. Если говорить про наш город, мы ощущаем их на себе. Это и появление новых предприятий, и поддержка существующих, в том числе крупных промышленных. Это по-

мощь в получении структурных кредитов, средств от Фонда поддержки промышленности и так далее. Всё это выливается в формирование надёжной экономики города», – отметил глава Балашихи Сергей Юров.



Ежемесячно в Общественную приёмную Балашихинской ТПП поступает от пяти до десяти обращений от предпринимателей города. Они касаются сферы имущественных отношений, деятельности контрольно-надзорных органов, нарушения прав предпринимателей, госзаказа. Около 70% обращений решается положительно.

«В своё время я стоял у истоков создания торгово-промышленной палаты. С честью говорю, что был членом правления. В те непростые годы мы все решили объединиться. В состав палаты вошли люди, которые верили в себя и добились всего

своим трудом. С тех пор палата прошла долгий путь развития, все желающие находили и совет. То, что члены палаты делились друг с другом мудростью и объединяли усилия, позволило сделать её ещё сильнее», – сказал Тарас Ефимов.

Членов торгово-промышленной палаты наградили благодарственными письмами главы Балашихи, а также Государственной и Московской областной Думы. Кроме того, им вручили почётные грамоты уполномоченного по правам предпринимателей в Московской области и Торгово-промышленной палаты России. Также нескольких участников встречи наградили медалями и почётными знаками.

«Поздравляю вас с таким замечательным праздником! Каждый год вас становится всё больше и больше. Каждый год растёт количество молодых, красивых и оптимистичных людей. Это говорит о том, что вы всегда в развитии, что вы всегда впереди, что предпринимательство – это драйвер экономики. Огромное вам за это спасибо!» – поздравила собравшихся Наталья Чудакова.

<https://uzpp.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/18-11-2022-11-39-08-torgovo-promyshlennaya-palata>

## НАГРАДЫ КО ДНЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЯ

Сотрудников балашихинского завода «Криогенмаш» наградили в преддверии Дня машиностроителя. Работников поздравил председатель Совета депутатов Балашихи Геннадий Попов.

«Сегодня знаменательное событие, ведь на легендарном предприятии отмечается традиционный День машиностроителя. И не зря этот праздник считается его днём рождения. Балашиха и «Криогенмаш» неразделимы, так было и так будет. Вы прославляете наш любимый город по всему миру, видите свои заслуги, и мы с уважением относимся к вашему труду. В преддверии профессионального праздника хочу пожелать вам успехов, вы уже сделали многое, но много ещё предстоит. Желаю вам мирного неба над головой, здоровья, счастья, благополучия и всех земных благ», – сказал Геннадий Попов.

«Криогенмаш» – современное предприятие, чья продукция конкурентоспособна на международном рынке, поэтому около 30% поставляется на экспорт. Выручка предприятия за 2021 год составила порядка 8,6 млрд рублей.

«Это большой праздник для всех, кто создаёт машины и механизмы, которые

облегчают нам жизнь. Для завода это особенный день, наш неофициальный день рождения. Главное сегодня – отдать дань уважения нашим передовикам, которые внесли наибольший вклад в развитие завода и благодаря которым мы идём вперёд. Сегодня мы с этой задачей успешно



справляемся», – считает генеральный директор завода «Криогенмаш» Дмитрий Кузнецов.

Работникам предприятия вручили почётные грамоты Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, Союза промышленников и предпринимателей Балашихи, а также грамоты

и благодарственные письма от Мособлдумы и главы Балашихи Сергея Юрова. Всего наградами отметили 77 работников.

«Я получил грамоту Министерства промышленности и торговли России. Таких наград я раньше не получал! Я потомственный машиностроитель, тут работал мой отец, доктор наук, он занимался процессами сварки. Я пошёл по его стопам, окончил Московский институт машиностроения, работал здесь до 1991 года, а потом вернулся в 2006-м. Это интересная работа, я всегда был предрасположен к техническим наукам, и мне было это интересно», – сказал директор департамента воздуходелительных установок и систем хранения управления продаж Евгений Сторчай.

«Криогенмаш» является крупнейшей компанией в России по производству технологического и оборудования для разделения воздуха, по разработке комплексных решений в области сжиженного природного газа. На оборудовании, изготовленном «Криогенмашем», выпускается около 70% годового объёма технических газов в России.

<https://smartik.ru/balashiha/post/173285957>

## ДОРОГИ ГОРОДА

Новое покрытие и разметка появились на 37 участках дорог Балашихи в 2022 году. Всего рабочие отремонтировали около 30 км дорожного полотна. Об этом сообщил заместитель главы Балашихи Алексей Ковалев в студии телеканала «360 Балашиха».

«Общая протяжённость дорог в Балашихе составляет 470 км. Мы стараемся ежегодно ремонтировать не менее 10% дорожного полотна на территории городского округа. К сожалению, в этом году мы немного не дотянули, однако в прошлом – перевыполнили план. Все испытания на прочность уже проведены, дороги качественные», – сообщил Алексей Ковалев.

Также заместитель главы Балашихи рассказал о работе коммунальных служб и уборке снега в зимний период.

«Мы подготовились к зимним испытаниям, у нас имеется 118 единиц собственной техники, из них 110 уже задействовано. Техника готова на 100%. Мы обрабатываем дороги по два-три раза в сутки песко-соляной смесью, её мы заготовили больше, чем в прошлом году: 40 тыс. тонн. Техники тоже прибавилось, за 2022 год мы приобрели 31 единицу техники: 21 получили по губернаторской программе, а средства на ещё 10 предоставил глава города», – рассказал Алексей Ковалев.



Работники коммунальных служб приступают к уборке городских улиц ночью, чтобы к началу рабочего дня горожане могли свободно добраться до работы.

«Задача у нас одна – к семи утра тротуарная сеть должна быть убрана. Сначала мы очищаем подходы к железнодорожному транспорту, остановкам общественного транспорта, МФЦ, школам. В общем, мы работаем круглосуточно. Перерыв у нас

только в утренний и вечерний час-пик. С 10 до 18 часов мы подметаем тротуары, а с 22:00 до 07:00 убираем, подметаем и вывозим снег», – заключил Алексей Ковалев.

Численность рабочих, убирающих городские улицы зимой, составит 850 человек.

<https://yandex.ru/images/search?rpt=imageview&url=https%3A%2F%2Favatars.mds.yandex.net%2F>

## ГАЗОВЫЕ СЕТИ ПО ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЕ

Более 9 км новых газовых сетей проведено к домам жителей Балашихи в рамках реализации президентской программы «Социальная газификация». В неё вошло 12 населённых пунктов городско-

го округа, голубое топливо подведено к каждому из них. Об этом стало известно в ходе проверки работы мобильного офиса начальником отдела электроснабжения и газификации управления ЖКХ

администрации Балашихи 20 сентября.

«За время реализации программы «Социальная газификация» в Балашихе проложено 9185 км газовых сетей. Жители подали 957 заявок на участие. На сегодняшний день заключён 921 комплексный договор, построено 346 вводов до границ. Также построено 184 газопровода внутри земельных участков и осуществлено 155 пусков газа в домовладения», – сообщила Евгения Сапожникова.

По программе социальной газификации газ подводят до границы участка без привлечения средств жителей. Для дальнейшего подключения нужно заключить комплексный договор, предусматривающий технологическое присоединение, проектирование и монтаж газопровода внутри участка, приобретение газового оборудования, а также поставку газа и техническое обслуживание.

<https://smartik.ru/balashiha/post/173049602>



## КОМПАНИЯ «ЛЕО» РАСШИРИТ ПРОИЗВОДСТВО ПО ПРОГРАММЕ «ЗЕМЛЯ ЗА 1 РУБЛЬ»

Предприятие орехово-зுவевской компании «ЛЕО» производит перчатки. В рамках региональной поддержки импортозамещения «Земля за 1 рубль» компания получила земельный участок в аренду на льготных условиях. Об этом сообщает пресс-служба Министерства имущественных отношений МО.

«Очередным получателем поддержки по программе «Земля за 1 рубль» стала компания «ЛЕО», которая вложит порядка 75 млн рублей в реализацию инвестиционного проекта по расширению производства перчаточной продукции. Плановый срок запуска – IV квартал 2024 года. После расширения на предприятии будет создано около 40 рабочих мест для жителей округа», – сообщила заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

В рамках инвестпроекта предприятие расширит производство хлопчатобумажных перчаток – основы для перчаток с

различными покрытиями, включая натуральное, рельефное, нитрильное,



вспененный латекс и другие. Реализация проекта позволит снизить зависимость отечественного рынка от зарубежной продукции.

«В том случае, если инвестор уже выбрал подходящий земельный участок, подать заявку на его получение можно на региональном портале госуслуг. Подобрать землю для расширения или открытия нового производства в сфере импортозамещения возможно на Инвестпортале Мо-

сковской области. Текстильной компании «ЛЕО» для расширения уже имеющегося производства предоставлен один гектар, который расположен в селе Богородское Орехово-Зувевского городского округа. Во время пандемии предприятие перформатировало производство (в первую очередь для сохранения рабочих мест) и запустило линию по выпуску гигиенических масок», – подчеркнула заместитель председателя правительства Московской области Анна Кротова.

Компания «ЛЕО» ежедневно выпускает более 200 тыс. пар перчаток из различных нитей, в том числе акриловых и полушерстяных. Продукция компании представлена на всей территории России и за рубежом.

[https://inorehovo.ru/novosti/tematicheskie\\_stranicy/kompaniya-leo-rasshirit-proizvodstvo-orehovo-zuevskom-okruga-po-programme-zemlya-za-1-rubl](https://inorehovo.ru/novosti/tematicheskie_stranicy/kompaniya-leo-rasshirit-proizvodstvo-orehovo-zuevskom-okruga-po-programme-zemlya-za-1-rubl)

## У НАШЕГО «ТОНАРА» – ГРАН-ПРИ «ЗА РУЛЁМ»!

Полуприцеп «Тонар» из Орехово-Зувевского округа получил Гран-при конкурса «За рулём».

9 ноября прошла церемония награждения победителей конкурса Гран-при «За рулём» – «Коммерческие автомобили». Шторно-бортовой полуприцеп «Тонар-97855» стал победителем в номинации «Полуприцепы». Призы вручали главный редактор журнала «За рулём» Максим Кадаков и главный редактор журнала «Рейс» Дмитрий Поцелуевский.

Гран-при «За рулём» для легковых автомобилей проводится более 20 лет. В 2021 году организаторы добавили новую страницу в историю конкурса Гран-при – «Коммерческие автомобили». К участию в конкурсе допускаются только новые модели, которые вышли на российский рынок. К оценке номинантов были привлечены представители крупных автотранспортных предприятий, а также эксплуатирующие и ремонтные организации.

[https://vk.com/wall-76225613\\_62578](https://vk.com/wall-76225613_62578)



## ГРАНТ НА ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА



Микропредприятия и малый бизнес могут получить деньги на создание технологий, которые помогут их продуктам и услугам конкурировать с предложениями крупного бизнеса. Для этого нужно принять участие в конкурсе «Внедрение – Искусственный интеллект» Минэкономразвития и Фонда содействия инновациям и выиграть грант. Он проходит в рамках федерального проекта «Искусственный интеллект».

Срок реализации – 21 или 27 месяцев. Размер гранта – до 50 млн рублей.

<https://xn--08-9kcajffxf3b.xn--p1ai/tpost/94jpie2fp1-gde-poluchit-grant-na-vnedrenie-tehnolog>

## ДМЗ ПОСТАВИЛ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ППК ПЯТЬ ПОЕЗДОВ

Демиховский машиностроительный завод (ДМЗ, входящий в состав АО «Трансмашхолдинг») поставил в адрес Центральной пригородной пассажирской компании (ЦППК) 55 вагонов поездов постоянного тока модели ЭП2Д, сообщает отдел по внешним связям и стратегическим коммуникациям АО «ДМЗ».

Поезда, приспособленные для выхода на высокие платформы, будут задействованы на самых востребованных



направлениях Московской железной дороги.

Электропоезда постоянного тока ЭП2Д используются для перевозок пассажиров на пяти направлениях Московской железной дороги, а также на Западно-Сибирской, Юго-Восточной, Северо-Кавказской, Куйбышевской, Крымской железных дорогах и в Республике Армения.

<https://www.oz-on.ru/news/317/415061/>

## КАКИМ БУДЕТ НОВЫЙ РОССИЙСКИЙ ЭЛЕКТРОПОЕЗД?

Глава Орехово-Зуевского городского округа Руслан Заголовацкий и депутат Московской областной Думы Максим Коркин посетили с рабочим визитом Демиховский машиностроительный завод (ДМЗ, он входит в АО «Трансмашхолдинг»). Гостям продемонстрировали новинку модельного ряда: модернизированный электропоезд ЭП2ДМ, к созданию которого привлечено более 80 российских предприятий.

«Мы начали реализацию проекта суверенного электропоезда в III квартале этого года. Созданию технологической новинки способствовала помощь Фонда развития промышленности России. Сейчас завершается сборка первого со-



става. В начале следующего года планируем приступить к испытаниям опытного образца и сертификационным процедурам. Это полностью отечественная разработка: система управления, комплект

электрооборудования – российского производства», – рассказал директор предприятия А. Степнов.

Экстерьер и интерьер нового поезда серьезно преобразились по сравнению с предыдущими моделями. ЭП2ДМ получил новую форму маски головного вагона, обновлены ключевые элементы внутренней отделки и фирменная окраска. Салоны оснастят диванами с улучшенной эргономикой, ЖК-мониторами и высокоскоростным Wi-Fi.

<https://inorehovo.ru/novosti/aktualno/glava-orehovo-zuevskogo-okruga-uznal-kak-budet-vyglyadet-novyy-rossiyskiy-poezd>

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ СТАНЦИЙ

С начала года в Орехово-Зуевском округе модернизировали станцию Кабаново.

В Подмосковье в этом году модернизировали пять железнодорожных станций: в Ступино, Химках, Истре, Дмитрове и Орехово-Зуево. Об этом сообщает пресс-служба Министерства транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области.

«ЦППК планомерно продолжает ремонт и модернизацию станций, приводя их к единому стандарту качества, – отметил исполнительный директор ЦППК Владимир Булак. – Инфраструктура на остановочных пунктах становится всё более современной и удобной. До конца года мы планируем завершить реконструкцию на станции Кривандино, а также закончить



капитальный ремонт ещё на трёх железнодорожных станциях в Подмосковье (Коренёво, Чехов, Орехово-Зуево)».

<https://mosreg.ru/sobytiya/novosti/news-submoscow/s-nachala-goda-v-podmoskove-modernizirovali-5-stancii>



## «НОВОЕ ВРЕМЯ ДИКТУЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

«Всё, что нас не убивает, делает нас сильнее» – к этой истине можно относиться скептически, а можно взять её на вооружение в трудной ситуации. В такой, например, в какой оказался в середине прошлого десятилетия Клинский район, а ныне – городской округ Клин. О том, как удалось не просто вывести муниципалитет из «долговой ямы», но и сделать его привлекательным как для туристов, так и для инвесторов, – в беседе с главой округа **Алёной Сокольской**.

## «МЫ ГОВОРИМ: «КЛИН», ПОДРАЗУМЕВАЕМ...»

– Алёна Дмитриевна, у городского округа, которым вы руководите, есть своеобразный девиз, слоган – «Клин звучит». Летом имя города громко звучит благодаря Международному фестивалю искусств П. И. Чайковского. Но нас сегодня больше интересует сфера экономики, бизнес, работающий в Клину. Здесь тоже есть имена, звучащие далеко за пределами округа: это и пивокомбинат, выпускающий «Клинское» и другие сорта этого напитка; и мясокомбинат «Клинский», продукцию которого тоже оценивают очень высоко. А какие ещё предприятия создают, на ваш взгляд, славу Клина, даже если в их названиях имя города и не значится, не звучит?

– Начать хочу с предприятия, которое и с историей нашего города напрямую связано, и звучит очень даже громко: это наша «Ёлочка» – первое на клинской земле стекольное производство, его «родословная» идёт с середины XIX века. Можно сказать, что именно оно «проложило дорогу» другим представителям этой отрасли, среди которых теперь и «Медстекло», и «Химлаборприбор», и «Термоприбор», и «Клин-Фармаглас», и АГС...

Почему именно с неё? Потому что «Ёлочка» – это одно из немногих предприятий, сохраняющих традиции народно-художественных промыслов, к которым в России так бережно относятся, которым сегодня со стороны государства оказывается масштабная помощь. Эта помощь направлена на сохранение не



только производства, но и культуры, истории. Нашему городу, конечно, очень повезло, что здесь родилось и продолжает жить такое уникальное предприятие. Несмотря на усовершенствованные печи и другие современные технологии, игрушки здесь по-прежнему выдуваются и расписываются исключительно вручную, поэтому каждый шарик, каждая фигурка неповторимы. Кроме того, «Ёлочка» сегодня – это ещё и устойчиво развивающийся бизнес, который, помимо непосредственно производства, включает в себя гостиницу и ставший знаменитым музейный комплекс «Клинское Подворье». Здесь каждый может не

только познакомиться с историей развития стеклянной игрушки, увидеть как редкие, так и бывшие когда-то массовыми экземпляры, но и попробовать себя в этом искусстве: расписать своими руками на мастер-классе игрушку и увезти на память этот действительно уникальный, с неповторимым рисунком сувенир. И всё это не «попутный», не сопровождающий бизнес, а скорее взаимодействующий, развивающий и укрепляющий основное направление. К тому же и городу он даёт возможность расширять свой туристический потенциал.

Кстати, в 2023 году стеклодувному промыслу на клинской земле исполняется



175 лет, и при поддержке министерства культуры и Ассоциации народно-художественных промыслов России мы планируем провести юбилейные мероприятия, которые, безусловно, будут способствовать как продвижению этих промыслов, так и повышению престижа профессии стеклодува.

От одного из старейших предприятий перейдём к одному из самых современных, но тоже уникальных. Это «Резонит», где производят электронные платы. В дни пандемии его производство было полностью ориентировано на выпуск комплектующих для медицинского оборудования, для систем ИВЛ, для ламп, с помощью которых обеззараживают воздух. Сегодня на это предприятие снова легла большая ответственность, т. к. в своей отрасли оно является импортозамещающим. Без печатных плат не обходится ни одно электронное изделие, и продукция «Резонита» используется в телекоммуникационном и серверном оборудовании, в измерительных приборах – различных «умных» бытовых счётчиках, промышленных электронных модулях для управления производством, электронных модулях для кассовой техники и бытовой электроники.

**– Значит, можно сказать, что в городском округе Клин есть и «старина» в хорошем смысле этого слова, и современные IT-технологии?..**

– Безусловно. Прекрасный тому пример – ООО «Каскад», ещё одно наше крупное современное перспективное производственное предприятие, специализирующееся на выпуске светотехнической продукции и комплектующих для неё. То есть это не сборка выпущенных где-то кем-то отдельных компонентов, на «Каскаде» всё делают сами, под ключ. В период пандемии эта компания также полностью обеспечивала нас приборами для обеззараживания воздуха. Пандемия прошла, а запрос на здоровье остался.



И сейчас их рециркуляторы воздуха очень востребованы на всей территории России, а значит, предприятие растёт и развивается.

Продолжая историю, связанную с импортозамещением, нельзя не упомянуть про компанию «Альпина Пласт», которая производит изделия медицинского назначения, товары для спорта, здоровья и красоты. Большой объём их продукции шёл на экспорт, и сегодня для нас очень важно, что предприятие продолжает набирать обороты, расширяет свои производственные площади и при этом активно участвует в создании благоприятной среды для своего трудового коллектива.

В последние годы у нас сформировался и своеобразный мебельный кластер. Предприятие «Второй мебельный комбинат» производит мягкую мебель, Клинский мебельный комбинат – корпусную. Число работников этих предприятий ежегодно прирастает на 20%. Предприятие «Лабромед» производит мебель медицинскую. Находится оно в деревне Ногово, благодаря чему более ста сельских жителей имеет возможность работать рядом с домом, а не ездить ежедневно за много километров. Это тоже очень важный социальный фактор.

Наверное, знакомым является тот факт, что в городе, который многим известен по марке пива «Клинское», есть возможности для здоровой конкуренции и в этой сфере. Так, несколько лет назад у нас по-

явилось предприятие по выпуску крафтового пива «Глетчер», которое в своём сегменте является уже достаточно узнаваемым. Довольно большой поток его продукции идёт и в Москву, и в Северную столицу, и в другие города России. Для нас показательным является тот факт, что «Глетчер» не снижает объёмов, увеличивает количество налогов, то есть теперь является одним из, скажем так, якорных предприятий, на которые мы ориентируемся как на устойчивый бизнес.

Не все любят и не все пьют пиво, поэтому расскажу об ещё одном предприятии пищевой промышленности, тем более что оно является ярким примером возвращения утраченного: долгое время был закрыт Клинский молочный завод, и вот, наконец, нашлись возможности не только возобновить его работу, но и фактически вывести её на новый уровень. Сегодня это ООО «Гелиос» – молочный завод, выпускающий продукцию под торговой маркой «Молоко нашей дойки», хорошо известной в торговых сетях.

Можно сказать, что триггером для подъёма экономики нашего округа стала возможность вовлечь в её развитие новые земли. Таким образом, у нас сейчас практически формируется новый индустриальный парк. Формируется он вокруг «Эй Джи Си Флэт Гласс Клин» (AGC) – высокоэффективного современного производства стекла для строительной отрасли. Есть несколько предполагаемых резидентов, которые во взаимодействии с этим предприятием будут развивать не только направление по изготовлению продукции из стекла, которое производит AGC. Здесь начнут свою работу и смежные предприятия, которые будут нацелены на производство совершенно новых продуктов, причём не только в сфере строительства. Например, уже сегодня можно говорить о вовлечении в этот проект предприятия по производству опаловой посуды, что очень интересно в качестве примера импортозамещения.

Если продолжать тему индустриальных парков, то, конечно, настоящим открытием для Клина стала площадка «Клин-автотранс», которая объединила более 20 резидентов и продолжает развиваться очень динамично. Мы максимально содействуем развитию этого индустри-



ального парка, выделяем ему дополнительно земли, поскольку действительно видим очень позитивные результаты. Этот парк по техническим заданиям конкретных резидентов полностью, под ключ сдаёт площади от одной до сорока тысяч кв. метров. Даже на те площади, которые пока ещё только строятся в кластере этого индустриального парка, резиденты уже стоят в очередь. Среди них – предприятия по производству оборудования из нержавеющей стали и сэндвич-панелей, запуск которых состоится в 2023 году. То есть это достаточно большой и разнообразный пул.

Есть внимание к этой площадке и со стороны правительства Московской области, которое по обращению муниципалитета приняло решение выделить дополнительные средства на реконструкцию дороги, что соединит этот индустриальный парк с федеральной трассой А-108 со стороны Ильинской Слободы.

#### **ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН, А ГОРОД – ПАРКАМИ**

*– Несмотря на то, что Клин является довольно крупным промышленным центром, некоторое время назад неожиданно для многих он оказался ещё и крупным должником. Можете ли назвать причины возникновения такой ситуации и, главное, факторы, методы, благодаря которым удалось вывести округ из «долговой ямы»? Кто и что помогло вам, как главе муниципалитета, в этой работе?*

– Эта действительно нашумевшая история, к сожалению, не добавила нашему городу того, что называется «имиджевой составляющей», но что было, то было. На 1 января 2015 года муниципальный долг составлял 1 млрд 380 млн руб. плюс почти полмиллиарда долга за тепло. Всё это не могло не мешать экономическому и социальному развитию нашего города. Мы понимали, что расплатиться с долгами должны. Причины долга? Хочется ответить мягко, хотя слова на язык просятся совершенно другие. Скажу так: «Недостаточно высокая компетентность прежнего руководства при слишком хорошо развитых других качествах, польза от которых была ощутима только для узкого круга лиц...» Сегодня в отношении этих лиц есть вступившие в силу решения суда по статьям «взятка», «превышение полномочий» и «мошенничество в особо крупном размере».

Кто и что помогло из этой ситуации выбраться? В первую очередь, конечно, это губернатор и правительство Московской области, благодаря поддержке которых мы получили возможность перекредитоваться по минимальной ставке и погасить первостепенные долги, которые были взяты в коммерческих банках под безумно высокие проценты. Помогла

грамотная слаженная работа нашей команды по жёсткой экономии в сфере использования бюджетных средств.

Хочется отметить, что, несмотря на все связанные с долгами сложности, в течение этих трудных почти пяти лет муниципалитет не только не снижал своего участия в предполагавших софинансирование из местного бюджета социально значимых программах, таких как переселение из ветхого аварийного жилья, капитальный ремонт образовательных учреждений, ремонт и строительство дорог, мы фактически полностью изменили тенденцию развития города, что не осталось незамеченным его жителями. Впервые в городе начали создаваться общественные пространства. Сегодня созданная нами Парковая дирекция объединяет уже восемь парков, а в 2014 году таким значился только один, да и тот скорее просто был «обозначен контуром», а местом отдыха оставался лишь в воспоминаниях старожилов. Плюс было несколько тропинок вдоль реки...

Сегодня мы говорим о действительно масштабных реализованных проектах. Очень немногие города Подмосковья

могут похвастаться такой роскошью, как река в границах городской черты. Клину в этом отношении повезло, и теперь благоустройство реки Сестры для нас – это комплексный проект, который в рамках губернаторской программы мы ведём уже не первый год. Не только клинчане, но и все, кто приезжает в наш город, не перестают удивляться красоте Сестрорецкого парка, который теперь располагается на обеих сторонах реки, соединённых пешеходными мостиками. Верхняя его площадка называется «Вальс цветов», где ежегодно проходят праздники флористики и дизайна, нижняя – «Времена года». Благоустроенная пляжная зона; установлена единственная в Подмосковье сцена на воде, на которой проводятся знаковые мероприятия фестиваля Чайковского. После судебных разбирательств мы вернули городу лодочную станцию. Теперь здесь будет настоящая Сестрорецкая набережная – с пунктами питания, детскими горками, новыми дорожками и новой сценой для проведения праздников. Губернатор нас поддержал. Именно сейчас ведётся проектирование новой локации.





Плюс к этому благоустроены Петровский парк в Елгозино, Берёзовый парк в Высоковске, сквер имени И. Ф. Усагина в селе Петровское, Школьный сквер в Высоковске, лесопарковая территория Шариха. Общественные пространства создаются на таких территориях, которые раньше ассоциировались исключительно с промзоной: в микрорайоне Чепель, который по традиции называется так по имени бывшего владельца располагавшегося там завода, создан сквер «Имена земли клинской – история земли Русской». Благоустраиваются посёлок X Октября, посёлок Чайковского, Слобода, Зубово, Шевляково – везде появляются своего рода «оазисы», где жители – не только старшее поколение – могут отдохнуть, провести время с семьёй, с детьми.

Появились места для проведения массовых мероприятий. У нас есть своя концепция, о которой уже многие знают: «12 месяцев – 12 фестивалей». Ни о чём подобном – во всяком случае, в Московской области – я не слышала. В рамках развития этой концепции мы сохраняем и приумножаем то, что уже стало и становится интересным для жителей нашего города и для его гостей.

И конечно же, детские игровые комплексы установлены теперь даже в небольших сельских поселениях, хорошие дороги появились там, где про такие и не помнили, а образовательные учреждения ремонтируются капитально не только по федеральным программам.

Всё это стало возможным благодаря очень жёсткому контролю со стороны нашей команды за использованием имеющихся в распоряжении муниципалитета средств. Средств, необходимых для создания условий для комфортного проживания жителей, для безопасного их проживания. Для целенаправленной работы в таких касающихся каждого клинчанина сферах, как образование, здравоохранение, культура...

### «КТО СКАЗАЛ, ЧТО ЗЕМЛЯ УМЕРЛА? НЕТ, ОНА ЗАТАИЛАСЬ НА ВРЕМЯ»

*– Вы уже упоминали о земле. Возвращение в муниципальную собственность оказавшихся, скажем так, «в одних руках» территорий и объектов – одна из «больных» для Клина тем. В городе до сих пор можно увидеть закрытые торговые площади в довольно выгодных, казалось бы, местах. Есть и остановленные стройки. Даже в самом центре города. Всё это, мягко говоря, не идёт на пользу ни внешнему облику города, ни его экономике. Можно ли назвать какие-либо цифры: что уже удалось вернуть, что ещё предстоит, на какой стадии находятся судебные разбирательства?*

– На сегодняшний день решением судов всех инстанций в собственность Российской Федерации возвращено более чем 1700 объектов. Для нас наиболее важным – я бы сказала, знаковым – является возвращение в муниципалитет объектов, связанных с теплообеспечением нашего округа. Это в том числе и ТЭЦ, которая в своё время была собственностью когда-то градообразующего предприятия «Химволокно». Она обеспечивает горячей водой и теплом две трети нашего городского округа, то есть порядка 75 тыс. человек. Поэтому для нас очень важным было, чтобы этот объект оста-

вался дееспособным. Мы видели его состояние в момент, когда он находился в частных руках: из шести паровых котлов работал только один, да и тот уже, как говорится, на ладан дышал. Из трёх водогрейных котлов тоже работал лишь один – и то, можно сказать, наполовину. Картинка была яркой, впечатляющей: аварийная ситуация могла возникнуть в любой момент.

После того как решением суда ТЭЦ вернули в муниципалитет, мы максимально профинансировали работы, которые обеспечат бесперебойную подачу горячей воды и тепла в городе: уже установлено новое оборудование, новые котлы, проведены ремонтные работы на турбине, запущен новый водогрейный котёл – самый, кстати, крупный в Центральной России. И ещё одна важная для нас новость: вернув ТЭЦ городу, мы вошли в концессионный проект «Газпрома» и в ближайшие два года будем строить пять новых котельных! За счёт инвестиционных средств компании «Газпром Теплоэнерго МО». Проектирование объектов идёт полным ходом, можем уверенно сказать нашим жителям: без тепла и горячей воды не останемся!

Что касается остального «возвращённого наследия», то мы уверены, что казна российского государства распорядится им грамотно, в том числе и в интересах возрождения аграрного сектора, ведь необработывавшиеся земли, которые изъяты у прежнего собственника, являются, как правило, мелиоративными – землями сельхозназначения. Возвращение их в оборот даст новый толчок для развития нашего округа. Во всяком случае, мы уже сейчас видим большой интерес к ним со стороны аграриев.

Нам уже буквально совсем недавно удалось ввести в оборот земли бывшего совхоза «Динамо». Земли, которые также ещё недавно были спорными, а сейчас снова стали муниципальными. В 2022 году мы возвратили в работу порядка 4281 га, что позволит увеличить посевные площади. Таким образом, мы говорим о возрождении сельского хозяйства на территории округа, о возвращении нашему округу аграрного профиля.



### **– Выходит, «Динамо» снова на поле?..**

– Да, к нам обратился руководитель предприятия «Дмитровские овощи» из соседнего муниципального округа, и мы теперь работаем с этим успешным аграрием, который известен круглогодичными поставками очень качественных продуктов: картофеля, капусты, свёклы, моркови.

На земли, ставшие снова нашими, приходят новые инвесторы. Стратегически важный для нас в этом отношении партнёр – компания «Дока-Генные Технологии» – селекционно-семеноводческое предприятие полного цикла. Эта компания реализовала импортозамещение семенного картофеля для отечественного АПК, развивает она и биотехнологии, а сельскохозяйственные операции в городском округе Клин ведёт с 2019 года. Наш округ победил в конкуренции за сотрудничество с этой компанией даже не другие муниципалитеты Подмосковья, а другие регионы России! И теперь клинчане получают новые рабочие места и экологически чистую продукцию. В 2022 году агрохолдинг посадил на территории г. о. Клин 112 га картофеля, 251 га озимой пшеницы, распахал 1200 га земель сельхозназначения, что в четыре раза больше, чем в 2021 году. В 2023 году компания «Дока-Генные Технологии» хочет увеличить посевную площадь ещё на 600 га, что позволит произвести в нашем округе до 5 тыс. тонн картофеля и до 1,5 тыс. тонн зерновых культур.

А ещё у нас в Клину – настоящий фермерский бум. Уже сейчас на территории округа действует 39 фермерских хозяйств, и это не предел. Всё новые и новые фермеры заходят на нашу территорию со своими бизнес-планами и чёткой концепцией. Все они получают беспрецедентную поддержку на развитие от губернатора и правительства Московской области.

### **«САНКЦИИ – ЭТО ЭЛЕМЕНТ ПОДЪЁМА ЭКОНОМИКИ»**

**– Живём мы не скучно, как в песне из «Собачьего сердца»: на смену уходящим «суровым годам» приходят другие, которые «будут тоже трудны». Как международная обстановка сказалась на экономике Клина, на занятости его населения, на налогах, которые предприятия платят в бюджеты различных уровней?**

– Новые «вызовы времени», связанные сначала с пандемией, потом с санкционным давлением на нашу страну, не застали нас врасплох. Не было паники, не было какой-то истерии, все уже знали, что бизнес не остаётся один на один с этими проблемами, что его действительно сопровождают, в том числе и наше Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской

области, и заместитель председателя правительства Екатерина Анатольевна Зиновьева. Не могу не сказать о том, что она фактически в режиме онлайн проводила встречи с предпринимателями, что практически каждую неделю рождались новые и новые меры поддержки бизнеса. Реальные меры: субсидирование, кредитование, «земля за рубль», новые условия по использованию франшиз... Кризис? Проблемы? Да ощущение такое, что именно сейчас и надо создавать новые предприятия, стартапы: любая здравая инициатива поддерживается, начиная с субсидирования на оборудование. Поддержка просто колоссальная, реальная.

Время вносит свои коррективы и в работу наших предприятий, некоторые из них теперь работают на нужды СВО. Так обувная компания «Паритет» сегодня занята производством всепогодных берцов из высококачественной кожи с мембранным утеплителем и подошвой из облегчённого материала – полиуретана. В день на нашем предприятии выпускают шесть тысяч пар. Этой обувью были обеспечены все мобилизованные Клины! В феврале мне в рамках гуманитарной миссии от нашего города довелось побывать в зоне специальной военной операции, оказать нашим ребятам так необходимую им помощь: специальное тактическое оборудование, машины, медикаменты, спальные мешки, термобельё и наши клинские берцы. Нет слов, чтобы передать, как они были нам признательны за эту помощь!

Но вернёмся к предприятию: «Паритет» работает на современном оборудовании и постоянно совершенствует технологии, благодаря чему остаётся ведущим в своей отрасли не только в Московской области, но и в целом в России. Для расширения производства рядом с ним создаётся новое предприятие – ООО «КлейПром», которое будет производить комплектующие для обувного производства: кожу из полуфабриката, клей, подошвы, гофрокороба... Инвестиции в этот проект составят 500 млн руб., будет создано 200 дополнительных рабочих мест. Сейчас мы помогаем новому предприятию с решением земельно-имущественных вопросов и с обеспечением инженерной инфраструктурой.

Что касается экономики городского округа в целом, то это может показаться удивительным, но после спада, вызванного пандемией, мы снова видим реальный рост объёмов отгруженной продукции: в 2021-м по отношению к 2020 году – 122,6%, в 2022-м по отношению к 2021 году – 14,6%. В прошлом году создано 828 новых рабочих мест и 900 субъектов малого и среднего предпринимательства. Так что налоговые поступления растут.

Проблем занятости в Клину практически нет: количество предлагаемых



рабочих мест всегда значительно превышает число стоящих на учёте. На сегодняшний день уровень безработицы достиг исторического для нас минимума – 0,5%.

Кстати, в 2021 году наш городской округ стал победителем премии губернатора «Прорыв года» в номинации «Малый бизнес большого региона» именно за создание рабочих мест в малом предпринимательстве. Для нас «мелочей» точно нет. Каждое предприятие, которое создаёт пусть даже два, пять, десять рабочих мест, мы обязательно поддерживаем, потому что это не только экономическая устойчивость отдельной семьи, но и наполнение общего бюджетного кошелька, а значит, и реализация социальных программ.

В 2022 году губернатор снова отметил наш округ премией «Прорыв года» – уже за внедрение цифровых технологий. Эта премия стала пятой в копилке муниципалитета за восемь лет нашей командной работы. Я благодарю губернатора области Андрея Юрьевича Воробьёва за высокую оценку нашей общей работы. Только вместе с жителями, только единой командой нам удаётся добиваться результата, ставить новые цели и идти вперёд.

**– Остаётся поздравить вас с новым избранием на пост главы городского округа Клин и пожелать, чтобы будущее стало для вас временем не только новых преодолений, но и новых радостей!**

Подготовил Сергей Алексеев



На фото: беседа с Нобелевским лауреатом по медицине 2016 года за открытие механизма предотвращения возникновения онкологических заболеваний (аутофагии) Есиноори Осуми (Япония).



На вручении премии «Russian Business Guide. Люди года-2021» с зампредом правительства-министром инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатериной Зиновьевой

## СЕРГЕЙ КУПОВ, ONCO.RENAV:

**«ПОЧЕМУ К НАМ ЕДУТ ЗА РЕЗУЛЬТАТОМ? МЫ ДЕЛАЕМ В ОНКОЛОГИИ ТО, О ЧЁМ КОНКУРЕНТЫ ТОЛЬКО ЗАДУМЫВАЮТСЯ!»**

ONCO.RENAV – первая в России сеть клиник, практикующая принцип интегративной онкологии в лечении онкобольных. Интегративная онкология – это комплекс технологий, направленных на создание модели здоровья пациента с формированием внутренней среды организма, нетерпимой к росту, развитию и жизнедеятельности злокачественных клеток.

В ONCO.RENAV предлагают широкий диапазон лечебных направлений, которые реализуются в формате интегративной онкологии. Основная задача – создать такую среду в организме, в которой рак не сможет развиваться, т. е. добиться синтетической метаболической летальности рака. Ведь именно создание этой среды и даёт исключительный результат.

Все понимают, что лечение онкологии – это дорого и «финансово токсично», поэтому так важно подобрать оптимальное решение для каждого пациента.

В ONCO.RENAV готовы предложить огромный арсенал эффективных методов и решений: модулированную электрогипертермию; адаптивную лимфотропную фотодинамическую терапию с биологической обратной связью (АЛФДТ с БОС); активационную терапию; химиотерапию; иммунотерапию; таргетную терапию; онкопсихологию; микотерапию; онконутрициологию; перепрофилированные лекарственные препараты; фитонутриенты и фитотаргетную терапию; персонифицированные протоколы лечения; грамотное сочетание микро-, макроэлементов и витаминов (например, терапию витамином С); полноценные алгоритмы биохакинга. Практикуют и другие комбинации методов, позволяющие достичь максимальных результатов. В ONCO.RENAV вопрос лечения каждого больного рассматривается высококвалифицированными докторами, также привлекаются зарубежные коллеги, в частности из Германии, признанные специалисты в своих областях. И всё это ради одной благородной цели – помочь продлить, а возможно, спасти человеку жизнь! Подробнее о специфике методик, перспективах, услугах клиники, техническом оснащении и планах по расширению сети медицинских центров нам рассказал главный врач, врач-онколог, ортопед, кандидат медицинских наук и основатель ONCO.RENAV Сергей Купов.

– **Сергей Сергеевич, почему главная клиника ONCO.REHAB расположена именно в Орехово-Зуево, а не в столице? И какое количество пациентов ежегодно обращается за помощью в сеть клиник ONCO.REHAB?**

– В подмосковном Орехово-Зуево сложился благоприятный климат для развития частного здравоохранения. И клиника ONCO.REHAB появилась здесь как элемент большой сети медицинских центров «Новая Медицина», которая работает в Восточном Подмосковье на протяжении 26 лет, с 1996 года. Со временем «Новая Медицина» из небольшого помещения, состоявшего из двух арендованных кабинетов, превратилась в федеральную медицинскую сеть, которая входит в топ-50 рейтинга Vademecum, с более чем десятком клиник. И ONCO.REHAB следует этому примеру!

Дорога из Москвы до Орехово-Зуево не является проблемой, до нас легко добраться. Тем более что практика ONCO.REHAB подразумевает то, что пациент должен присутствовать на лечении не один день, а около двух недель. Поэтому большинство пациентов остаются в городе на 10-12 суток, останавливаясь в гостиницах по соседству, чтобы без помех пройти курс необходимых процедур. Это зачастую удобнее для тяжелобольных, чем ежедневно перемещаться из одного конца Московской агломерации в другой. Но могу сказать, что для тех, кто приезжает к нам из столицы впервые, поездка не покажется утомительной, так как сейчас до нас можно добраться на современной высокоскоростной «Ласточке» по железной дороге, время в пути составляет менее часа. А в ближайшее время, после открытия трассы М-12, поездка из центра Москвы до главной клиники ONCO.REHAB на автомобиле будет составлять около 40 минут. Ради тех уникальных результатов в лечении рака, которые мы получаем с помощью синтеза классической и интегративной онкологии, не жаль преодолеть и не такое расстояние от МКАД! К слову сказать, в Москве клиника ONCO.REHAB тоже скоро откроет свои двери, мы активно работаем над этим. Также не могу не отметить то, что у нас есть действующие филиалы медицинских центров во Владимирской области: в городах Кольчугино и Петушки.

Говоря о статистике, можно обратиться к нашему сайту: его ежегодно посещает свыше 2,5 млн человек. За всё время существования сети клиник ONCO.REHAB больше 2500 человек прошло успешное лечение, а прямо сейчас его получает более 300 человек. Считаю эти показатели довольно высокими, отражающими эффективность работы высококвалифицированных специалистов клиники и тех методик, которые мы предлагаем.

– **Что такое интегративная онкология? Какую терапию вы предлагаете пациентам во время прохождения лечения?**

– Мы занимаемся поддерживающей терапией рака. Очень часто к нам обращаются пациенты с вопросом: как избежать рецидива рака? Как улучшить функцию иммунной системы, уменьшить количество побочных эффектов? На все эти вопросы отвечает именно интегративная онкология.

Чем наш подход с научной точки зрения принципиально отличается от обычного?

Обычно пациенту даётся один-два, а иногда даже пять-шесть химиопрепаратов, когда используется много разных протоколов для лечения рака. То же самое и у нас. Наши врачи, помимо традиционного лечения, используют и интегративные подходы, формируя сре-

ду с помощью создания синтетической метаболической летальности, в которой раковые клетки не могут размножаться.

Такой метод даёт преимущество выживаемости пациентов, которое не может быть достигнуто с помощью каких-то других подходов.

Доказано, что лечение на основе интегративной онкологии в несколько раз увеличивает продолжительность жизни онкобольных людей. Данные методы в 1,5-2 раза эффективнее на всех стадиях рака и являются дополнением к методам стандартной терапии. Добавление интегративной онкологии к лечению определённых видов рака увеличивает общую выживаемость у больных за пять лет на 49% (с 49% до 73%)\*. Благодаря интегративной онкологии в восемь раз больше людей на IV стадии рака могут пережить рубеж 15 лет заболевания.



Для лечения в ONCO.REHAB применяют следующий вид терапии: АЛФДТ – это усовершенствованный метод фотодинамической терапии, которая была создана Сергеем Сергеевичем Куповым и Александром Анатолевым Шамеевым при поддержке профессора С. Л. Загускина из восточного государственного университета и профессора В. А. Овсянникова из института им. Иоффе в Санкт-Петербурге.

Именно благодаря тому, что мы смогли создать синтез трудов наших выдающихся физиков, биологов, опытных врачей, на основании разработок, которые были сделаны академиком, лауреатом Нобелевской премии А. М. Прохоровым, Д. Б. Н. С. Л. Загускиным и доктором В. А. Борисовым, а также благодаря заслугам Е. И. Назарова из Одессы нам удалось создать уникальную технологию фотодинамической терапии, использование которой является одной из базовых для нас методик и фундаментом в лечении рака. Регулярное использование АЛФДТ позволяет относиться к раку как к лечению хронического, а не смертельного заболевания.

Наряду с АЛФДТ, мы также применяем и другие методы лечения: электрогипертермию, активационную терапию, химиотерапию, иммунотерапию, таргетную терапию, онкопсихологию, лимфотропную терапию, микотерапию.

О микотерапии в онкологии, то есть о лечении грибами, стоит сказать особо.

нами она применяется как дополнение: мы делаем процедуры эффективнее, компенсируем вред и улучшаем общее состояние пациентов с помощью грибных препаратов. Для излечения пациентов мы используем стандартные методики – хирургические операции, химиотерапию – вместе с инновационными и поддерживающими методиками, микотерапией в их числе.

Ещё в 1969 году доктор Тетсуо Икекава провёл эксперимент по лечению рака у мышей. Единственным лекарственным средством была вытяжка из грибов шиитаке. Он добился остановки роста опухолей в 81% случаев, а у 59% мышей опухоли рассосались полностью. Впервые в истории было получено задокументированное подтверждение того, что экстракт гриба может лечить рак. В своей терапии мы используем свойство разных грибов: бразильского агарика, ежовика, майтаке, рейши, разноцветной траметы, шиитаке, энokitake, вёселки, санхвана и китайского кордицепса. У нас разработано более 20 линеек различных препаратов. Грибы тормозят процесс развития раковой клетки. Раковая клетка намного хуже справляется с задачей «заставить организм вырастить новые сосуды» и, не получая питания, замедляет свой рост. Помимо этого, грибные вещества способны запустить в раковых клетках апоптоз – механизм «запрограммированной» гибели клеток. Обычно у раковых клеток он либо отсутствует, либо неизбежно мутирует, за счёт чего клетки живут крайне долго. При «починке» апоптоза грибными веществами мы заставляем раковые клетки разрушаться самостоятельно. Но следует учитывать, что это долгий процесс, в нашем случае – вспомогательный.

Интересно, что про наши методики, в частности микотерапию, приезжала снимать сюжет команда НТВ для передачи «Живая еда»: в столичном регионе они не нашли других экспертов.

**– Если пациент живёт далеко от Московской и Владимирской областей, есть ли возможность провести предварительную дистанционную консультацию?**

– В клинике ONCO.REHAB можно удалённо получить рекомендации онкологов для прохождения дальнейшего лечения. Для этого пациенту нужно прислать медицинскую документацию для рассмотрения на врачебном обсуждении. Каждый случай рассматривается коллегиально, поэтому мы просим предоставить как можно более подробную информацию о пациенте: отправить все исследования, анализы, назначения, которые проводились ранее.

**– Скажите, что обсуждается во время первичной очной консультации с врачом в клинике ONCO.REHAB?**

– Во время первичной консультации врач беседует с пациентом, собирает анамнез, изучает медицинскую карту, выписки и другие документы, затем проводит осмотр. На консультации с пациентом сразу же обсуждаются его перспективы и возможное лечение. Наши специалисты назначают терапию, оптимальную в конкретном случае, подробно объясняют эффективность необходимых мер, применение различных методов, сроки и стоимость лечения.

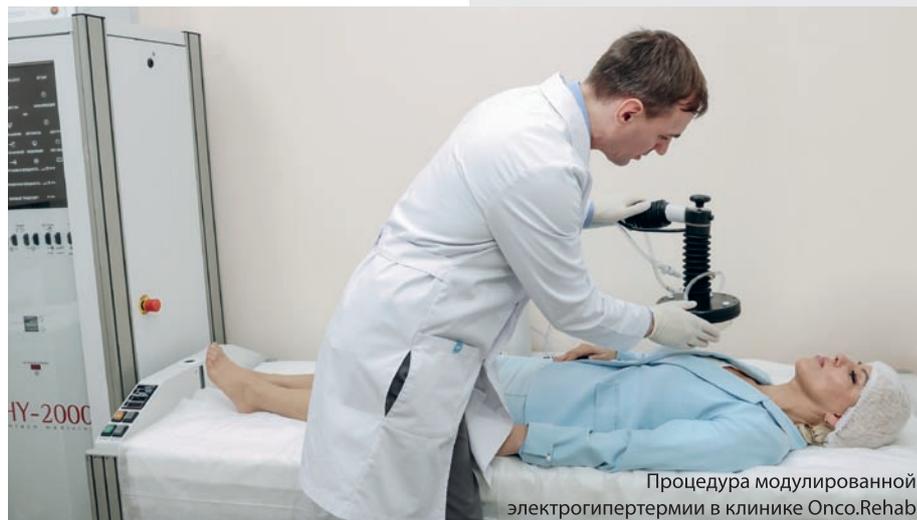
**– Есть ли на территории клиники стационар для тяжёлых больных?**

– Клиника ONCO.REHAB предлагает возможность размещения в палатах дневного онкологического стационара клиники на время прохождения лечения. Всё лечение проводится в условиях дневного стационара, пребывание ночью нецелесообразно. Благодаря дневному стационару пациенты получают лечение и оперативно возвращаются домой до следующей процедуры. Родственники пациентов могут оставаться в это время в отеле, расположенном в одном здании с клиникой.

**– Не могли бы вы проиллюстрировать эффективность ваших методик на реальных примерах?**

– Да, конечно. Приведу такой пример: в августе 2020 года к нам обратилась семидесятидвухлетняя пациентка для прохождения лечения с диагнозом «злокачественная меланома». На момент обращения в клинику у пациентки отмечался выраженный болевой синдром в области поясничного отдела позвоночника. Пациентка не могла самостоятельно ходить, передвигалась в инвалидном кресле. В качестве диагностических мероприятий нами были проведены компьютерная томография с контрастированием и остеосцинтиграфия. Пациентке была подобрана программа лечения, в которую были включены таргетные пре-

параты, они применяются при поражении костей скелета. Также в дополнение были назначены высокотехнологичные методы лечения: применена фотодинамическая терапия. Уже через месяц после назначенного лечения наступило улучшение. Пациентка не только смогла самостоятельно передвигаться, но и уверенно поднималась по лестнице. Сегодня женщина не испытывает проблем с болевым синдромом, качество её жизни значительно улучшилось, жалоб нет, са-



мочувствие хорошее. При контрольном исследовании поражения минимальны, хотя изначально это были компрессионный перелом на уровне L2 позвоночника (второй из пяти верхних поясничных позвонков по направлению к нижней части позвоночника; в нижней части спины) и структурные изменения в теле и душках данного позвонка. На данный момент она продолжает избранную лечебную программу. Хочу отметить, что результат во многом достигнут благодаря адаптивной лимфотропной фотодинамической терапии с биологической обратной связью (АЛФДТ с БОС), оказывающей благоприятный лечебный эффект при подобной патологии.

**– Это действительно здорово! Скажите, а различаются ли ваши клиники уровнем обслуживания, перечнем выполняемых работ? Расскажите об оснащении ONCO.REHAB.**

– Во всех филиалах ONCO.REHAB можно получить предварительную полную информацию о возможностях клиники, основное лечение пациенты всё-таки проходят в центральной клинике – в Орехово-Зуево. Мы делаем упор на АЛФДТ и гипертермию. Для лечения в клинике используются самые современные технологии: оборудование для проведения адаптивной лимфотропной фотодинамической терапии с биологической обратной связью, специально сконструированное по заказу ONCO.REHAB. Также у

нас есть онкотермическая установка ЕНУ-2000 – это система, которая применяется в лечении онкозаболеваний методом модулированной электрогипертермии. Методика представляет собой локальное воздействие переменного высокочастотного электрического поля на проблемную область. В России клиника ONCO.REHAB является единственной, широко применяющей данное оборудование в своей практике. В нашей клинике имеется два таких аппарата.

Раковые клетки более чувствительны к теплу, чем нормальные, и гипертермия использует это преимущество, повышая температуру либо всего тела, либо его части, поражённой раком, чтобы ослабить их и сделать более чувствительными к другим видам лечения.

Используя современные методы электромагнитного нагрева, гипертермию, можно тщательно контролировать и направлять, помогая вызвать гибель раковых клеток без значительных побочных эффектов.

Обширные исследования также показывают, что гипертермия повышает эффективность многих химиотерапевтических средств, а в сочетании с лучевой терапией исследования показывают, что гипертермия оказывает дополнительный аддитивный эффект. Совместное использование гипертермии с химиотерапией примерно в два раза увеличивает результативность и эффективность последней и уменьшает количество побочных эффектов.

Также было доказано, что гипертермия помогает повысить эффективность реакции иммунной системы на рак.

**– Какие специалисты работают с пациентами на протяжении лечения? Расскажите о кадровом составе ваших врачей.**

– Да, оборудование – это лишь одна сторона, обеспечивающая успех лечения, не менее важны и компетенции врачей. В ONCO.REHAB для обсуждения

истории болезни каждого пациента проводится собрание с участием нескольких специалистов, на котором доктора знакомятся с документацией пациента и разрабатывают предварительный план лечения, обсуждают перечень процедур, которые наша клиника может предложить в конкретном случае. Далее, после совместного обсуждения и перед началом лечения, с пациентом проводится первичная очная консультация.

В коллективном обсуждении участвуют несколько специалистов: я, как главный врач, кандидат медицинских наук, врач-онколог и научный руководитель сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB; Александр Анатольевич Шамеев – заместитель главного врача по лечебной части, врач-онколог, хирург сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB; Олег Олегович Чернолихов – заведующий отделением сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB; Виталий Владимирович Кушкин – врач-онколог, хирург сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB; Ольга Викторовна Шевченко – врач-онколог сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB; Владимир Владимирович Пономарев – врач-онколог, хирург сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB.

**– Как вам удаётся достигать таких высоких результатов, как у лучших международных клиник?**

– При необходимости для разработки и улучшения наших протоколов лечения мы привлекаем и других выдающихся специалистов, например, таких как Сергей Львович Загускин – доктор биологических наук, автор десятка монографий, почти пятисот научных работ и изобретений. Он по праву считается одним из известнейших учёных современной России. Его вклад в отечественную науку оценён Международной академией энергоинформационных наук, членом которой он является. Научная исследовательская деятельность Сергея Львовича отмечена престижными наградами, среди которых – медали «Изобретатель СССР», «За развитие медицины и здравоохранения»; есть и международные премии и дипломы: Association Jacques Benveniste pour la Recherche, «За выдающиеся достижения в лазерной медицине и в лазерной биологии». Работая ведущим экспертом Государственной Думы Федерального собрания России, членом Экспертной комиссии по медицине Министерства образования и науки РФ, Комиссии Российской академии медицинских наук, Сергей Львович Загускин осуществляет свою редакционную деятельность в научных журналах Всероссийской аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации, яв-

ляется членом Диссертационного совета Южного федерального университета, а с недавнего времени курирует работу клиники интегративной онкологии ONCO.REHAB.

Среди иностранных специалистов мы сотрудничаем со Stefaan Van Gool – врачом-консультантом сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB, медицинским директором Иммуноонкологического центра в Кёльне (IOZK), экспертом в области опухолевой иммунологии и лечения дендритными клетками, а также с Alfred Barich – врачом-консультантом сети клиник интегративной онкологии ONCO.REHAB, руководителем отделения интегративной онкологии и гипертермии в медицинском холдинге EUROMEDICA.

**– Такой кадровый состав не оставляет у пациентов сомнений в успехе лечения! И всё-таки ONCO.REHAB может точно гарантировать пациенту улучшение состояния или полное выздоровление?**

– В некоторых случаях, чтобы развеять недоверие пациентов в результативности применения интегративной онкологии, мы предлагаем программу risk-sharing с возможностью возврата денежных средств, если лечение не принесёт пользу. Таким образом, в течение определённого периода, если после назначения не наступает улучшение, мы возвращаем пациенту до 75% затраченных им средств.



**– Вы высококлассный специалист, привнёсший в Россию совершенно иной подход к лечению рака. Наверняка вы и сегодня учитесь новому? Расскажите: какие темы по лечению онкологии являются сегодня предметом вашего интереса? Над чем вы трудитесь?**

– В настоящий момент трудимся над экосистемой, так как, много лет работая с фотодинамической терапией, мы убедились в высокой эффективности использования препаратов, полученных на основе сине-зелёных водорослей. Уникальные свойства хлорида и аминолевулиновой кислоты открыли для нас мир фитонутриентов. Поэтому сейчас мы работаем над созданием целой экосистемы, основанной на свойствах водорослей, благодаря которым наши пациенты могут находиться в устойчивой ремиссии. О чём конкретно идёт речь? Всем известны понятия «пробиотик» и «пребиотик». В чём их отличие? Например, у человека проблемы с кишечником, и многие знают о том, что необходимо принять препараты с бифидобактериями, лактобактериями, которые заселяют наш кишечник и, живя в нём, оказывают положительное влияние на работу нашего организма. Такие лекарства называются пробиотиками. Но приём пробиотиков хоть и полезен, однако не всегда несёт должный эффект, потому что мы должны не только «подселить» микрофлору, но и создать продуктивную для неё среду, в которой она будет жить. Эту среду, в которой растёт правильная флора, создают препараты пребиотиков. И в онкологии подобное тоже есть.

Давно доказано, что приём живых сине-зелёных водорослей, хлореллы и спирулины, полезен. Хлорелла – ценный источник витаминов А, С, D, группы В, и она восстанавливает пищеварение за счёт оптимального состава ферментов. Ферменты, находящиеся в клетке хлореллы, оказывают противовоспалительное действие. Хлорофилл, содержащийся в хлорелле, обладает мощным иммуностимулирующим действием, он стимулирует в организме выработку белков, борющихся с вирусами.

Но применительно к онкологии могу привести пример про пациентов с глиобластомой. У меня есть лекция на эту тему, и надо сказать: подобное беспрецедентно в мировой онкологии. Эффект живой хлореллы в онкологии – в «факторе роста хлореллы», который работает как антибиотик: он как бы подготавливает среду к росту хлореллы, «вытесняя» всё, что мешает её развитию, в том числе злокачественную ткань. Создаётся ситуация межвидовой конкуренции, в которой раковой опухоли очень неуютно.

Но нужно понимать: для того, чтобы эти водоросли давали правильный эффект, нужно принимать не только их. Они должны заселяться в определённую среду, где их эффект может быть выражен максимально. Поэтому наше решение для пациентов выглядит следующим образом: мы даём не просто определённую дозировку водорослей, но и натуральную среду, в сочетании с которой эта

водоросль даёт максимальный эффект. Более того, нами специально подобран определённый тип штаммов хлореллы, в культуру которой добавлены ещё и специальные фитонутриенты. Совместный приём этих средств оказывает заметный положительный эффект на состояние наших пациентов.

**– Занимаетесь ли вы наставничеством и обучением специалистов, стремящихся к изучению новейших методик в лечении онкологии?**

– Наше взаимодействие с врачами-коллегами вначале происходит в рамках клуба «Гиппократ» под руководством профессора Валерия Алексеевича Максимова, благодаря которому мы сотрудничаем с лучшими ведущими клиническими центрами Москвы и Санкт-Петербурга и имеем возможность перенимать весь исторический опыт, успехи и лучшие практики, которые нам достались из отечественного медицинского наследия. Благодаря работе в рамках проекта «Лидеры России» мы ведём активную социальную деятельность, так как я являюсь финалистом трека «Здравоохранение» конкурса «Лидеры России». Безусловно, данный статус накладывает определённые обязанности и уровень компетенций, поэтому сам факт нашей работы говорит о лидирующей позиции в мировой онкологии.

Наша основная миссия – это работа совместно с проектом PreventAge в

рамках школы интегративной онкологии. Для нас это важно с точки зрения развития компетенций наших врачей по интегративной онкологии, потому что, к сожалению, ни в программах отечественных вузов, ни в ординатурах ни для каких специальностей не предусмотрены образовательные блоки по интегративной онкологии. Поэтому многие онкологи, имеющие статус профессоров, докторов наук или академиков, далеко не всегда имеют нужные компетенции в сфере дополнительного лечения онкопациентов. Мы очень рады, что у нас выстраиваются тёплые отношения с Санкт-Петербургской школой онкологов, потому что именно в этом городе традиционно более развиты дополнительные протоколы в онкологии. Отрадно, что и академический истеблишмент сейчас начал уделять внимание проблемам альтернативных решений лекарственной терапии, интегративной поддержки. Особенно хочется отметить доктора медицинских наук, профессора Владимира Моисеенко, члена корреспондента Российской академии наук из Санкт-Петербурга, который тоже активно говорит о вышеназванных методиках.

Наша цель – найти наиболее эффективные решения для того, чтобы люди с онкологией воспринимали её не как фатальный диагноз.

**– Какие планы по развитию сети клиник вы строите на будущее?**

– В планах, безусловно, – открытие филиала в Москве. Изначально были планы по открытию филиала в Европе. В наши дни, с учётом текущих реалий, думаем над развитием филиала в ОАЭ.

почти всегда лучшие практики рождаются не в центре. мы много работаем с лазерами. например, мне очень импонирует компания ipg photonics из подмосковья. её ключевые производственные мощности расположены в США (Оксфорд), Германии (Зиген) и России (Фрязино). из небольшой, но «умной» компании они стали лидерами мировой индустрии. подобный подход реализуем и мы. мы берём всё лучшее, что есть в мире для лечения рака, чтобы достигнуть выдающихся результатов. у нас очень простая задача: быть лучшими в мире по лечению рака. мы должны найти любые «ключи», чтобы развернуть развитие рака обратно. в ряде случаев это получается.

мы узнали о реальных случаях выздоровления пациентов с применением уникальных методик в клинике ONCO.RENAV.

например, один из пациентов ONCO.RENAV узнал о заболевании только на IV стадии. ранее ему ставили диагноз «хроническая обструктивная болезнь лёгких, хронический бронхит». жалобы на симптомы нарастали каждый день. больной жаловался на одышку, кашель с мокротой и кровью, сильную слабость и потерю веса. летом 2021 года ему диагностировали рак левого лёгкого. главный бронх левого лёгкого был полностью закупорен. фактически орган не работал. в левой половине грудной клетки появилась жидкость, которая ухудшала состояние больного. рак распространился в плевру, соседние органы и лимфатические узлы.

в конце февраля 2022 года пациент обратился в ONCO.RENAV. до обращения в клинику лечение не проводилось – что плохо, но лучше, чем если бы оно было неправильным. наши онкологи разработали план лечения, в который вошли алфдт, гипертермия, химиотерапия, гормонотерапия.

спустя шесть месяцев после начала терапии на КТ органов брюшной полости выявили, что объём опухоли уменьшился, функция лёгкого начала возвращаться, в плевральной полости стало меньше жидкости.

**Вывод.**

Опухоли можно лечить даже на поздних стадиях. Запущенность случая не помешала нашим врачам назначить правильную терапию, уменьшить объём опухоли и восстановить функцию лёгкого.

При лечении мы использовали алфдт, иммунотерапию и электрогипертермию – и состояние пациента удалось улучшить уже через шесть месяцев терапии.

За полгода наши специалисты смогли уменьшить размер опухоли, «оживить» лёгкое и повысить качество жизни пациента. До этого он был уже на грани!

Хочу поделиться случаем, когда интегративная онкология победила 20 лет рака.

В 1999 году пациентке диагностировали рак молочной железы и удалили пра-

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ В ИНТЕГРАТИВНОЙ ОНКОЛОГИИ, ДЕЛАЮЩИЕ ЕЁ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ СОПРОВОДИТЕЛЬНОЙ ТЕРАПИИ РАКА

ВЕРОЯТНОСТЬ ПОБЕДИТЬ РАК С МИНИМУМОМ ВРЕДА ТЕМ ВЫШЕ, ЧЕМ ЭФФЕКТИВНЕЕ МЫ СМОЖЕМ РЕШИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ СИТУАЦИИ:

- УЛУЧШАТЬ РЕЛЬЕФ (ВНУТРЕНнюю БИОХИМИЧЕСКУЮ СРЕДУ) ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ НОРМАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ КЛЕТОК, ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЗА СЧЁТ УЛУЧШЕНИЯ ПИТАНИЯ. ОБЩЕИЗВЕСТНО, ЧТО РАКОВАЯ СРЕДА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОКИСЛИТЕЛЬНОМ СТРЕССОМ, ВОСПАЛЕНИЕМ, ИНСУЛИНОПОДОБНЫМ ФАКТОРОМ РОСТА (IGF-1), ПАРАМЕТРАМИ СвёрТЫВАНИЯ КРОВИ, ИММУНИТЕТОМ И ГОРМОНАМИ СТРЕССА;
- МОДУЛИРОВАТЬ ЭПИГЕНЕТИКУ ПОСРЕДСТВОМ МЕТИЛИРОВАНИЯ ГЕНОВ И ДЕАЦЕТИЛИРОВАНИЯ ГИСТОНОВЫХ БЕЛКОВ;
- ОСТАНАВЛИВАТЬ МУТАЦИИ, СТАБИЛИЗИРОВАТЬ ГЕНОМ ДНК И ПОДДЕРЖИВАТЬ РЕПАРАЦИЮ ДНК;
- ПОДДЕРЖИВАТЬ ДИФФЕРЕНЦИРОВКУ КЛЕТОК ОБРАТНО К ИХ НОРМАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ;
- ВОССТАНАВЛИВАТЬ ФУНКЦИЮ БЕЛКОВ, СВЯЗЫВАЮЩИХ ИНСУЛИНОПОДОБНЫЙ ФАКТОР РОСТА (IGFVR), ЧТОБЫ ОСТАНОВИТЬ ДЕЛЕНИЕ КЛЕТОК;

• УДАЛЯТЬ ПРОМОУТЕРЫ – ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТОКСИНЫ, ПИЩЕВЫЕ ОПАСНОСТИ И ТОКСИЧНЫЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СТРЕССОРЫ, ТАКИЕ КАК СТРАХ И ОТЧАЯНИЕ. ПРИМЕНЯЕМ ПРИНЦИПЫ ФИЗИЧЕСКОЙ, ДИЕТИЧЕСКОЙ И ПСИХИЧЕСКОЙ ГИГИЕНЫ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ОБРАЗ ЖИЗНИ БОЛЕЕ БЕЗОПАСНЫМ;

• ДЕЗИНТОКСИКАЦИЯ ОТ НАКОПЛЕННЫХ КАНЦЕРОГЕНОВ – ТЯЖЁЛЫХ МЕТАЛЛОВ, СОЗ, РАСТВОРИТЕЛЕЙ;

• СПРАВЛЯТЬСЯ С ТОКСИЧНЫМИ ЭМОЦИЯМИ, БОРОТЬСЯ СО СТРАХАМИ И РАЗРУШИТЕЛЬНЫМИ ЧУВСТВАМИ, ПРАКТИКОВАТЬ ПОЗИТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ И ОБРАЗ ЖИЗНИ;

• ПОДАВЛЯТЬ ИНВАЗИЮ И МЕТАСТАЗИРОВАНИЕ;

• УЛУЧШАТЬ МЕЖКЛЕТОЧНУЮ СВЯЗЬ;

• ПОДДЕРЖИВАТЬ АПОПТОЗ – ВЫКЛЮЧАТЕЛЬ ДЛЯ ПЛОХИХ КЛЕТОК, – ВОСТРОННУЮ КЛЕТОЧНУЮ ПРОГРАММУ ДЛЯ ЕСТЕСТВЕННОГО УДАЛЕНИЯ КЛЕТОК С НЕЗДОРОВОЙ ДНК ИЛИ КЛЕТОК, КОТОРЫЕ БОЛЬШЕ НЕ НУЖНЫ. ВОССТАНАВЛИВАТЬ СЖИГАНИЕ САХАРОВ КИСЛОРОДОМ В МИТОХОНДРИИ, ЧТОБЫ ВОССТАНОВИТЬ ВЫКЛЮЧАТЕЛЬ В РАКОВЫХ КЛЕТКАХ И ОТКЛЮЧИТЬ ДВОЙНУЮ АЭРОБНУЮ/АНАЭРОБНУЮ ЭКОНОМИКУ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ЭНЕРГИЮ ПЛЮС КЛЕТОЧНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ;

• МОДУЛИРОВАТЬ АКТИВНОСТЬ КОСТНОМОЗГОВЫХ И МЕСТНЫХ СТВОЛОВЫХ КЛЕТОК, ПРИВЛЕКАЕМЫХ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ВОСПАЛЕНИЯ, ЧТОБЫ МЕШАТЬ СОПРОТИВЛЯТЬСЯ ЛЕЧЕНИЮ И ПРЕПЯТСТВОВАТЬ РЕЦИДИВУ И РАСПРОСТРАНЕНИЮ;

• КОНТРОЛИРОВАТЬ ВОСПАЛЕНИЕ И ФАКТОРЫ ЕГО РОСТА, КОТОРЫЕ УСКОРЯЮТ ПРОГРЕССИРОВАНИЕ;

• УЛУЧШАТЬ МЕЖКЛЕТОЧНУЮ СВЯЗЬ;

• РАЗРУШАТЬ ОПУХОЛИ НАТУРАЛЬНЫМИ ПРЕПАРАТАМИ – ИСПОЛЬЗОВАТЬ СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КОМБИНАЦИИ НЕТОКСИЧНЫХ ПРИРОДНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО УНИЧТОЖЕНИЯ РАКА;

• ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ НА СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РОСТА И ИХ РЕЦЕПТОРЫ С ПОМОЩЬЮ НАТУРАЛЬНЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ;

• ПОДДЕРЖИВАТЬ СБАЛАНСИРОВАННУЮ ИММУННУЮ ФУНКЦИЮ, ВКЛЮЧАЯ УДАЛЕНИЕ ТОКСИЧНЫХ ГРИБКОВ И ПАРАЗИТОВ, КОНТРОЛЬ ВИРУСОВ РЕПЛИКАЦИИ, ВОССТАНАВЛИВАТЬ ХОРОШУЮ ФЛОРУ И ФАУНУ КИШЕЧНИКА. СДЕРЖИВАТЬ ПОВТОРНОЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ ПАТОЛОГИЧЕСКОЙ ФЛОРЫ;

• ОСТАНАВЛИВАТЬ МЕТАСТАЗИРОВАНИЕ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЕ НА ОТДАЛЁННЫЕ УЧАСТКИ;

• ПОДАВЛЯТЬ РОСТ КРОВЕНОСНЫХ СОСУДОВ В ОПУХОЛИ И СКОПЛЕНИЯ РАКОВЫХ КЛЕТОК;

• УМЕНЬШАТЬ ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ И СИМПТОМЫ ЗАБОЛЕВАНИЯ И ЛЕЧЕНИЯ;

• ДЕТОКСИКАЦИЯ – ОТ ХИМИОПРЕПАРАТОВ И ДРУГИХ АГРЕССИВНЫХ ПРЕПАРАТОВ ПОСЛЕ ЛЕЧЕНИЯ;

• ОМОЛОЖИВАТЬ – ВОССТАНАВЛИВАТЬ НАСТОЯЩЕЕ ЗДОРОВЬЕ И ЖИЗНЕННЫЕ СИЛЫ;

• ПРЕДОТВРАЩАТЬ ПОВТОРНОЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ ИЛИ НОВЫЕ СЛУЧАИ РАКА ЛИБО ДРУГИХ ХРОНИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ.

вую молочную железу. Каким было состояние пациентки до лечения в ONCO.RENAV? Опухоль перешла на левое лёгкое и увеличилась в размерах, проросла в органы средостения и брюшную полость, распространилась на лимфатические узлы, грудные позвонки и рёбра, привела к скоплению жидкости в сердечной сумке и отложению холестерина на стенках сосудов. Пациентка прошла четыре курса противоопухолевой химиотерапии, принимала бисфосфонаты для борьбы с костными метастазами.

Всего за три года мы смогли остановить онкологию. Благодаря комплексному лечению с применением уникальных методик АЛФДТ с биологической обратной связью и модулированной электрогипертермии новые опухолевые очаги у нашей пациентки не появляются, лимфатические узлы не увеличиваются, из брюшной полости исчезли новообразования.

Приведу в пример ещё один случай продолжительной борьбы пациентки с опухолью.

Пациентка боролась с саркомой с 12 лет. Первую операцию ей провели в 1994 году. С тех пор болезнь дала три рецидива: в 2002 г., 2003 г. и 2012 г.

Во время последнего рецидива саркома мягких тканей дала метастазы по организму. В 2020 году состояние пациентки резко ухудшилось. Изначально симптомы сухого кашля и одышки расценили как пневмонию. Безуспешное лечение и КТ показали: саркома вернулась и распространилась по всему организму. Саркомой были поражены бедро, таз, левая подвздошная кость, лёгкие. Опухоль успела дать серьёзные осложнения. Осенью 2020 года пациентка обратилась в ONCO.RENAV. Опухоль оказалась неоперабельной. Мы учли опыт наших врачей и европейских клиник в работе с такими случаями, поэтому основным методом лечения выбрали химиотерапию. Для эффективности добавили в лечебный план модулированную БЭТ на область метастазов, системную АЛФДТ на область лёгких и локальную АЛФДТ на область бедра.

20 января 2021 года – через три месяца после начала терапии – мы провели контрольное исследование организма. На нём мы выявили, что выпот значительно уменьшился, остановились онкопроцессы, опухоль перестала метастазировать, болезнь начала регрессировать.

История нашей пациентки 1954 года рождения, которая смогла преодолеть IV стадию рака и полностью избавиться от метастазов.

У 62-летней женщины из города Владимира диагностировали рак молочной железы. В клинике по месту жительства ей не предложили лечение, только рекомендовали паллиативную помощь.



#### САМЫЕ «ПРОСТЫЕ» ИНТЕРВЕНЦИИ В ИНТЕГРАТИВНОЙ ОНКОЛОГИИ

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОРМОНА МЕЛАТОНИНА В БОРЬБЕ С РАКОМ

ИНСТИТУТ ИМ. АКАДЕМИКА А. М. ГРАНОВА И НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ОНКОЛОГИИ ИМЕНИ Н. Н. ПЕТРОВА – ЛИДЕРЫ ОНКОЛОГИИ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ – ПРИВЕЛИ ТАКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ. ПАЦИЕНТАМ С IV СТАДИЕЙ РАКА ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ ДАВАЛИ ТРИ МГ МЕЛАТОНИНА НА НОЧЬ. ДАННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАЛО, ЧТО ПРИЁМ ГОРМОНА МЕЛАТОНИНА УВЕЛИЧИВАЕТ ПОКАЗАТЕЛИ ОБЩЕЙ ВЫЖИВАЕМОСТИ СРЕДИ ПАЦИЕНТОВ С РАКОМ ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА.

И О ДРУГОЙ ГРУППЕ ПРЕПАРАТОВ – АНТИГИСТАМИННЫХ. ПАЦИЕНТЫ ПРИНИМАЛИ ТАКИЕ ПРЕПАРАТЫ, КАК ДЕЗЛОРАТАДИН, ЛОРАТАДИН, ЦЕТИРИЗИН, КЛЕМАСТИН, ЭБАСТИН И ФЕНОФЕКСАДИН.

ЛУЧШЕ ВСЕГО СЕБЯ ПОКАЗАЛ ЭБАСТИН: УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ СОСТАВИЛО 0,50, ТО ЕСТЬ ОНА УВЕЛИЧИЛАСЬ В ДВА РАЗА. НЕСКОЛЬКО ХУЖЕ СЕБЯ ПОКАЗАЛИ ЛОРАТАДИН И ДЕЗЛОРАТАДИН, ТАК КАК УВЕЛИЧЕНИЕ ХОТЬ И БЫЛО, НО СОСТАВИЛО ПОРЯДКА 30%.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, АНТИГИСТАМИННЫЕ ПРЕПАРАТЫ МОГУТ ПРОЯВЛЯТЬ ПРОТИВООПУХОЛЕВУЮ АКТИВНОСТЬ, В ОСНОВЕ ЧЕГО ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНО ЛЕЖИТ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ.

Тогда она отправилась за лечением в Москву. Пациентка обратилась в Европейский Медицинский Центр, где получила шесть курсов паллиативной химиотерапии. Лечили комбинацией паклитаксела и карбоплатина. Для продолжения лечения рекомендовали терапию летрозолом – подходящим в этой ситуации гормональным лекарством. В итоге пациентка столкнулась с такими проблемами, как метастазы (в 2018 г. их нашли в лёгких и печени), потеря веса (в 2016 г. вес стал 40 кг вместо здоровых 60 кг), кровоточащие новообразования.

Пациентка к нам поступила весной 2019 года. Для её лечения мы использовали все необходимые средства, включая летрозол – гормональный препарат, мешающий раку развиваться; гипертермию – метод, напрямую разрушающий раковые клетки; АЛФДТ – дополнение к гипертермии, усиливающее её эффект. Пациентка вернула нормальный вес и способность жить самостоятельно. Очаги в лёгких уменьшились, стабилизировались и прекратили расти, метастазы в печени исчезли.

В нашей врачебной практике немало случаев, когда мы лечили от онкологии возвратных пациентов.

В 2019 году к нам поступил пациент 1937 года рождения – с IV стадией рака. На протяжении шести лет он получал только гормональные лекарства, из-за чего его состояние ухудшалось. Болезнь

мешала даже на бытовом уровне: опухоль пережала мочевыводящие каналы – пришлось ставить цистому. Начались проблемы с костями, появились остеохондроз и остеосклероз.

Случай был не из стандартных: пациент долго боролся с раком без соответствующего лечения. Интенсивная терапия не была показана по состоянию здоровья: у больного было мало шансов перенести осложнения, сопутствующие химиотерапии.

Врачи ONCO.RENAV назначили АЛФДТ с БОС, которая способна стабилизировать даже рак IV стадии при условии строгого следования протоколу лечения.

Мы помогли остановить прогресс заболевания и излечили все метастазы, распространившиеся от крестца до рёбер и верхних позвонков.

психолог клиники ONCO.RENAV заняла 1-е место в рейтинге психологов Московской области.

САЙТ «ПРОДОКТОРОВ», ПО МНЕНИЮ МНОГИХ ЭКСПЕРТОВ, ЯВЛЯЕТСЯ САЙТОМ ОТЗЫВОВ ПАЦИЕНТОВ О ВРАЧАХ № 1 В РОССИИ. СОГЛАСНО ОПРОСУ ПАЦИЕНТОВ, СЕЙЧАС 1-Е МЕСТО В РЕЙТИНГЕ ПСИХОЛОГОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАНИМАЕТ ОНКОПСИХОЛОГ КЛИНИКИ ONCO.RENAV ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА БУСУРИНА. КОЛЛЕКТИВ КЛИНИКИ ONCO.RENAV ПОЗДРАВЛЯЕТ О. Н. БУСУРИНУ С ЭТИМ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМ ДОСТИЖЕНИЕМ И ЖЕЛАЕТ ЕЙ ДАЛЬНЕЙШИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСПЕХОВ!

Подготовили Дарья Бакарина  
и Эльвина Антреева

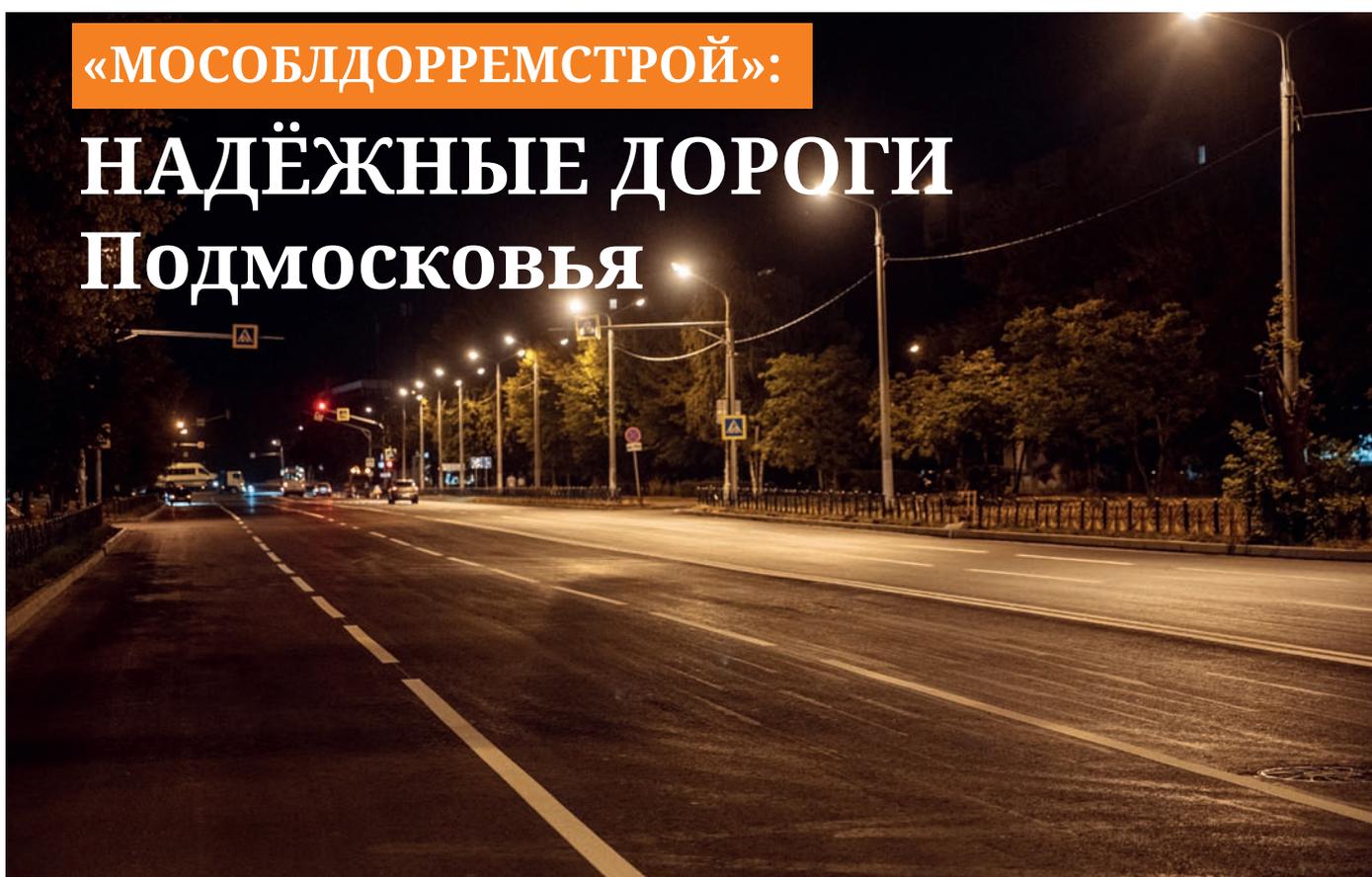


Состояние дорожной отрасли – один из основных показателей социально-экономического развития региона. Качественные дороги – это крепкие деловые, логистические и культурные связи, развитие промышленности и сельского хозяйства, улучшение качества жизни.

АО «Московское областное объединение по ремонту и строительству городских дорог» («Мособлдорремстрой») – одна из крупнейших дорожно-строительных организаций в Московской области. Компания с полувековой историей не только осталась на плаву, но и продолжает наращивать темпы развития. За время работы она зарекомендовала себя как надёжный и ответственный партнёр. Мы попросили исполнительного директора АО «Мособлдорремстрой» Максима Алибекова рассказать о деятельности и успехах предприятия.

«МОСОБЛДОРРЕМСТРОЙ»:

## НАДЁЖНЫЕ ДОРОГИ Подмосковья



**– Максим Алибекович, какие и где были проведены работы по строительству дорог вашей организацией в этом году?**

– Ежегодно наша организация участвует в различных государственных закупках, связанных со строительством дорог, тротуаров и дворовых территорий, благоустройством общественных пространств и другими строительными направлениями. Этот год не стал исключением, мы построили и сдали в эксплуатацию свыше 250 000 м<sup>2</sup> дорог с асфальтобетонным покрытием протяжённостью более 35 км. Также хочется отметить, что мы являемся лучшей подрядной организацией по качеству выполненных работ в городских округах Московской области.

**– Построить дорогу – половина дела, не менее трудозатратно её содержать. Известно, что ремонт дорог подразделяется на текущий, капитальный и реконструкцию. Как у вашей организации обстоят дела с содержанием дорог?**

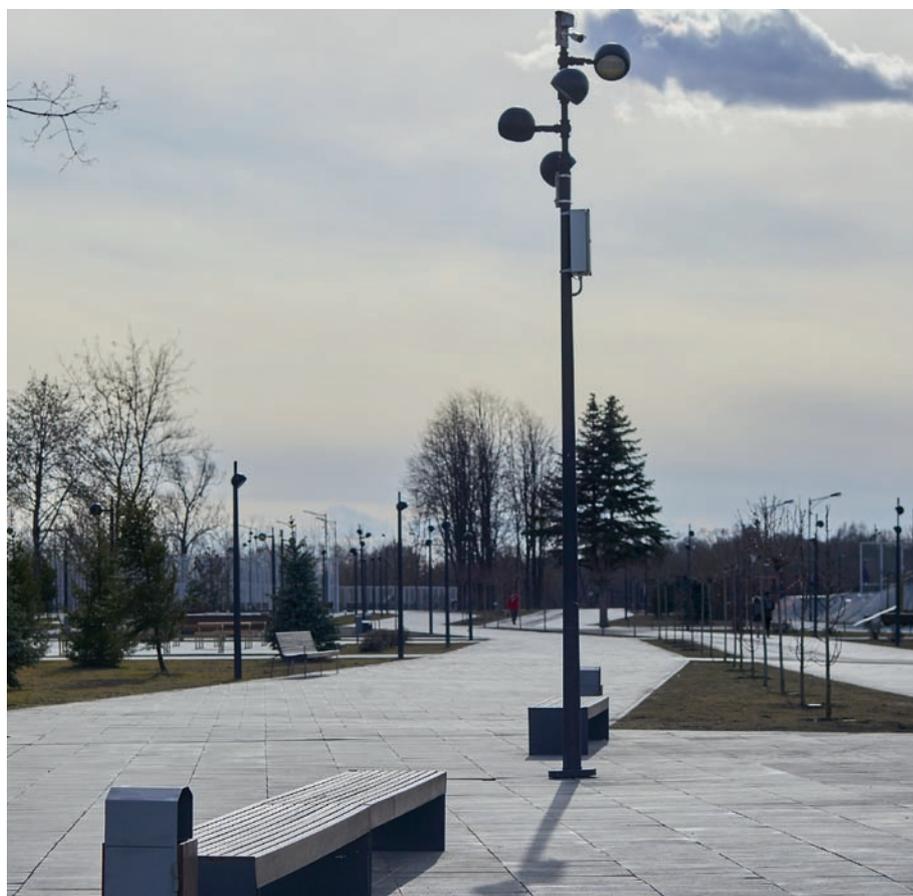
– Содержание – это комплекс мероприятий, направленных на безопасность дорожного движения. В этот комплекс мероприятий входят установка знаков, подметание и поливка дорог, уборка снега, предотвращение образования наледи и многое другое. Всеми этими мероприятиями мы занимаемся более 50 лет и продолжаем успешно вести свою деятельность.

**– К каким из ваших объектов предъявляются самые высокие требования по качеству? Удаётся ли им соответствовать?**

– Требования к объектам из года в год меняются, принимаются разного уровня поправки к качеству, также проводятся экспериментальные мероприятия, направленные на улучшение качества дорог. В современных реалиях жизненно важно быть гибким. Крупной организации сложно быстро перестраиваться, но нам это удаётся.

**– Какой из реализованных проектов вы считаете наиболее успешным?**

– В 2019 году мы завершили строительство одного из крупных и сложных проектов в округе Орехово-Зуево: строительство и благоустройство парка 30-летия Победы у реки Клязьмы. Строительство вместе со сдачей заняло три года, было много неточностей в проектно-сметной документации, а также проблем с поставщиками материалов. Данный проект включал в себя финансирование трёх бюджетов: муниципального, регионального и федерального. В итоге мы получили очень притягатель





ное место, где найдёт для себя занятие житель любого возраста. Всех приглашаю побывать там!

**– Есть ли в планах увеличение географии деятельности вашей организации?**

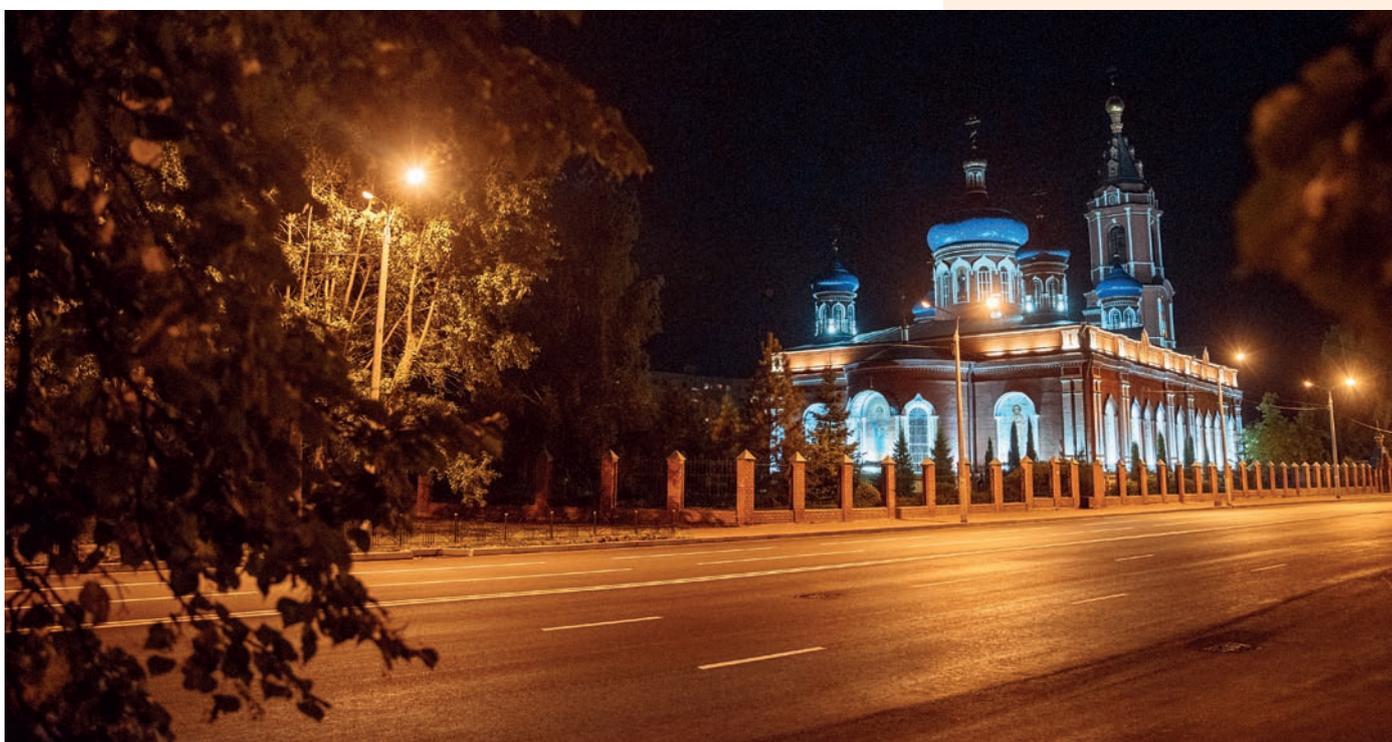
– Да, мы растём, и о нас узнают. Очень важно не останавливаться. Есть планы выйти на рынки других регионов. Известно, что для предпринимательства нет ничего лучше стабильности. В текущих реалиях и обстановке в стране планировать можно, но целесообразно действовать по ситуации.

**– Сегодня для строительства дорог используется в основном импортная**

**спецтехника. Как решается проблема импортозамещения в отрасли? Чем заменить высококачественную импортную дорожно-строительную технику, которая раньше поставлялась из США, Канады и стран Евросоюза? Производят ли российские заводы асфальто- и бетоноукладчики, другую дорожно-строительную технику достойного качества? Удаётся ли выстроить новые эффективные цепочки поставок? Что нужно для эффективного импортозамещения в вашей отрасли?**

– У нас были очень большие сложности в поставках запчастей для импортной техники. Ведущие машины в нашей

отрасли в основном иностранного производства, и поставка комплектующих для них имеет ключевое значение. К сожалению, на текущий момент проблема сохранилась: сроки доставки запчастей достигают 3-4 месяцев. Что касается асфальтоукладчиков и другой техники, скажу так: требования к качеству дорог не снизились, мы продолжаем работать с той техникой, которая у нас имеется, благо она современная. Вопрос по импортозамещению, думаю, стоит адресовать отечественным производителям. Выскажу мнение, что полный переход на отечественные комплектующие займёт у нас не менее 10 лет, если геополитическая ситуация не изменится.



**– С какими ещё проблемами вам пришлось столкнуться в нелёгкое для страны время? Как вы их решаете?**

– Мы столкнулись с массой проблем, как и многие производственные предприятия. В первую очередь – с повышением цен на сырьё в 2-3 раза. Вследствие этого возникли затруднения в исполнении обязательств по текущим контрактам. Мы относимся к организациям жизнеобеспечения, наша деятельность напрямую связана с безопасностью дорожного движения, а это означает, что невыполнение нами обязательств по контрактам влечёт угрозу жизни людей. Поэтому важно было поддерживать непрерывность циклов нашей деятельности. И в основном за счёт собственных средств и мощностей – как технических, так и кадровых – мы смогли преодолеть ажиотаж на рынке сырья. Сейчас цены нормализовались, прошли индексации по текущим контрактам, работать стало легче.

Также столкнулись с увеличением ключевой ставки ЦБ РФ, вследствие чего многие лизинговые компании пересматривали свои проценты за лизинговую технику. Мы из-за этого понесли определённые убытки.

**– Осуществляете ли привлечение инвестиций в организацию?**

– В основном берём в лизинг технику у лизинговых компаний. Это тоже своего рода привлечение инвестиций, только инвестируют в нас банки. Считаю, что без лизинговых компаний, кредитных средств или других вливаний в организацию развиваться практически невозможно. Всё очень быстро меняется, и порой для осуществления каких-либо задумок требуются средства в больших объёмах, поэтому инвестиции занимают особое место в любой организации.

**– Орехово-Зуевский ПДСК имеет собственную производственную базу и асфальтобетонный завод. Какие смеси на нём производят? Каков их годовой объём? Кто основные потребители продукции вашего завода, помимо вашей организации?**

– Да, действительно, к слову об импортных производственных мощностях: у нас один из крупнейших и современных асфальтобетонных заводов в области. Производительность такого завода – порядка 140 тонн в час. Это немецкий завод компании Lintec. Полностью автоматизированное производство, готовое покрыть любые потребности в асфальтобетонных смесях различных марок. Мы производим асфальтобетонные смеси как для тротуаров, так и для дорог любого значения и различной категории. Также выпускаем литой асфальт для аварийных работ в зимний период, чтобы устранить ямочность

на дорогах, для безопасности дорожного движения.

В 2018 году был поставлен рекорд: порядка 100 000 тонн выпускаемой продукции. В среднем выпуск в годовом выражении – около 70 000 тонн. В основном вся продукция используется для собственных нужд по той причине, что мы практически монополисты в этом сегменте. Но также есть определённый процент продукции, проданной сторонним организациям, которые занимаются ремонтом отмолок зданий, мелкими асфальтовыми работами и прочим... Это не более 10% от общей годовой производительности.

**– «Мособлдорремстрой» уже более 50 лет неизменно остаётся лидером в своей отрасли. На чём основывается успех вашего предприятия?**

– Во-первых, это коллектив, который имеет многолетний стаж в производстве и строительстве автомобильных дорог.

Во-вторых – ответственность, порядоч-

ность и качество при выполнении работ, понимание, что вся работа делается на благо жителей и для их безопасности на дорогах.

В-третьих, это современная техника, которая способна выполнить задачи любой сложности.

Думаю, это три фундаментальных критерия успеха.

**– Каковы первоочередные задачи и перспективные планы вашей организации?**

– Наша задача – благополучие жителей. Будем продолжать вносить свой вклад в развитие округа. Дороги – это «артерии» любой территории. Наши работники также являются жителями городов, в которых мы работаем. У них есть осознание того, что плоды их стараний увидят не только они сами, но и их дети, внуки, а это главное.

Подготовила Эльвина Антреева





## **Наталья Десятова:** «НАША ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИВАТЬ НАДЁЖНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ»

**«Орехово-Зуевская Электросеть» –  
предприятие с богатой историей, которое уже более 80 лет служит людям**

**– Наталья Михайловна, в Подмоскowie «Орехово-Зуевская Электросеть» имеет репутацию новатора в плане внедрения современных информационных технологий. Расскажите, почему?**

– Мы накопили достаточно богатый опыт в том, что касается автоматизации производства. Сегодня использование цифровых технологий нашей небольшой компанией находится на уровне, позавидовать которому могут гораздо более крупные игроки отрасли. А начали мы с того, что внедрили Автоматическую информационно-измерительную систему учёта электроэнергии (АИИС КУЭ). В этом была острая необходимость, так как менялось законодательство, изменялись финансовые обязательства, и если сетевая компания не использовала АИИС КУЭ, то ей приходилось платить огромные деньги за

потери электроэнергии, она не выживала на рынке. Особенная наша гордость в том, что ставили эту систему мы своими силами.

В октябре 2017 года в рамках первой Российской энергетической недели (РЭН-2017), демонстрирующей перспективы российского топливно-энергетического комплекса на международном форуме по энергоэффективности и развитию энергетики, ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» представляло сетевые предприятия Московской области на IV Всероссийском конкурсе реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES 2017 года. В результате открытого интернет-голосования наш проект «Автоматизация учёта энергоресурсов – основа энергоэффективности» занял первое место в номинации «Лучший проект по внедрению

**Г**лавная цель, которую ставит перед собой компания, – бесперебойное снабжение электрической энергией предприятий и жителей города Орехово-Зуево. С этой задачей команда профессионалов справляется на отлично, что подтверждается её многочисленными наградами и высокими рейтингами. В частности, в рейтинге Министерства благоустройства Московской области, оценивающим работу 122 организаций, «Электросеть» – одна из немногих компаний, которая регулярно получает оценку «пять звёзд». При этом за небольшой сетевой компанией закрепилась репутация инновационного предприятия, внедряющего в работу самые передовые технологии. На предприятии создан высокопрофессиональный коллектив, численность которого составляет немногим более 100 человек. Сотрудники готовы выполнить любую поставленную задачу. Люди – вот основная ценность предприятия. Все они квалифицированные, опытные и с высокой степенью ответственности подходят к своей работе. О том, как развивается «Орехово-Зуевская Электросеть», о её успехах и достижениях в интервью нашему изданию рассказала генеральный директор компании Наталья Десятова.

автоматизированной системы учёта электроэнергии и других энергоресурсов на розничном рынке в многоквартирных домах», опередив ближайших участников по количеству голосов в 1,6 раза. Мы обошли даже крупные федеральные компании.

На этом мы не остановились. Система АИИС КУЭ – это был лишь первый шаг на пути автоматизации производства. Далее была внедрена Автоматизированная система телеметрического сбора и обработки параметров качества электроэнергии (АС-ПКЭ).

Сегодня в городском округе Орехово-Зуево около 100 трансформаторов оснащено этой системой. Регистратор, который проверяет качество электроэнергии, фиксирует в полтора раза больше параметров, чем полагается по ГОСТу: в ГОСТе заложено 42 параметра, а мы снимаем 61.

Важнейший момент – работа с информацией. Благодаря автоматизации процессов к нам стекается огромный массив информации. Хорошая связь – это достаточно дорогое удовольствие. Мы оформили себе частоту и используем собственный канал связи широкополосного скоростного доступа WiMAX – это качественный канал связи, и сегодня город покрыт этой сетью.

Главная наша гордость – автоматизированные системы телемеханики. В рамках концепции «Цифровая сеть умного города» ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» завершило работы по интеграции информационных и коммуникационных технологий в современную цифровую энергосистему города. В её состав входят:

- Автоматическая система учёта электроэнергии (АИИС КУЭ);
- Автоматизированная система телеметрического сбора и обработки параметров качества электроэнергии (АС-ПКЭ);
- Система широкополосного беспроводного доступа (WiMAX);
- Автоматизированная система диспетчерского управления распределительными пунктами электроэнергии (АСДУ-РП);
- Автоматизированная информационно-измерительная система контроля режима работы трансформаторных подстанций (АИИС-ТП);
- Автоматизированная система управления уличным освещением города (АСУНО);
- Автоматизированная система управления, мониторинга и анализа функционирования устройств релейной защиты и автоматики (АСУ-РЗА).

Современные информационные и коммуникационные технологии позволяют проводить постоянный технический контроль и анализ режимов работы оборудования. Не бывает такого, чтобы в работающей системе не случилось повреждений: не выходит из строя только то, что не работает. Современные цифровые технологии дают возможность оперативно фиксировать и устранять технологические нарушения в работе распределительной сети города, а это самое главное. Диспетчер предприятия своевременно узнаёт об аварийном отключении, направляет оперативную ремонтную бригаду для устранения технологического нарушения. Благодаря автоматизированным системам устранение аварийной ситуации занимает всего несколько десятков минут. На данный момент около 95% сетей 6-10 кВ и 0,4 кВ оборудовано системой телемеханики.

Ещё одно использование автоматизированных систем – предупреждение затопления оборудования. Особенность Орехово-Зуево состоит в том, что город располагается на болотистом месте. И весной, когда тает снег, не исключены подтопления. Ряд трансформаторных



подстанций оборудован датчиками подъёма воды. Как только уровень воды начинает подниматься, диспетчеру автоматически приходит сигнал, сообщающий, что надо принять меры.

**– Сегодня целый ряд государств установил ограничения на поставки комплектующих и материалов для нашей промышленности. Удаётся справиться с этой задачей?**

– Безусловно. Хочу особо отметить, что наша принципиальная позиция – все системы и оборудование, на которых мы работаем, исключительно российского производства. Это касается и элементной базы, и программного обеспечения, поэтому, когда в отношении России были введены экономические санкции, наш выбор в пользу отечественного производителя обеспечил нам более комфортные условия, чем компаниям, которые приобретали системы в Европе или США. Мы сотрудничаем с предприятиями из многих российских городов. Например, при-

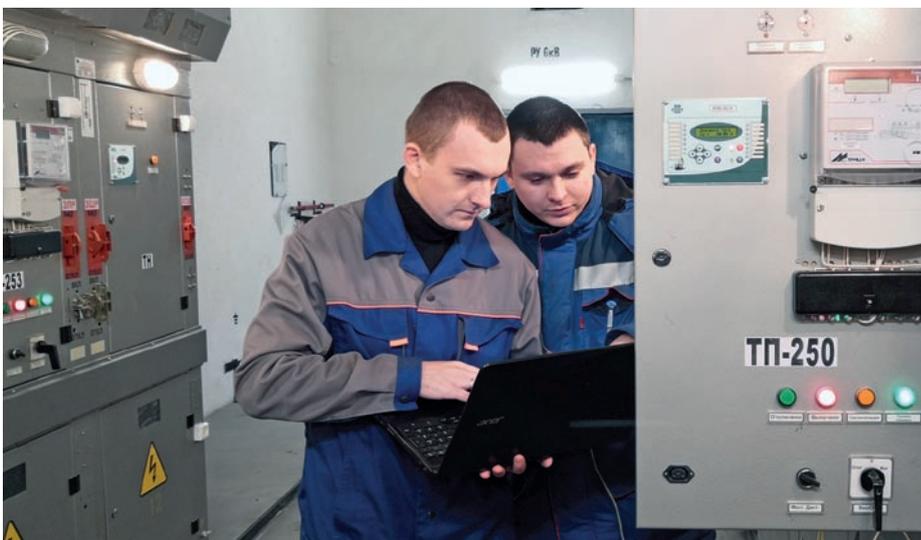
боры учёта для АИИС КУЭ производятся в городе Железнодорожном Московской области, приборы для контроля качества электроэнергии – в Москве, система телемеханики разработана в Новороссийске, системой широкополосного беспроводного доступа WiMAX нас обеспечил российский разработчик из Екатеринбурга.

Помимо того, что это гарантирует устойчивость для нашей компании в эпоху экономических кризисов, её независимость от геополитической повестки, это ещё и выгода для экономики региона и России в целом, так как деньги остаются в бюджете. К тому же нельзя сбрасывать со счетов и вопросы кибербезопасности, которые сегодня очень актуальны.

**– На чём сосредоточены усилия компании в будущем?**

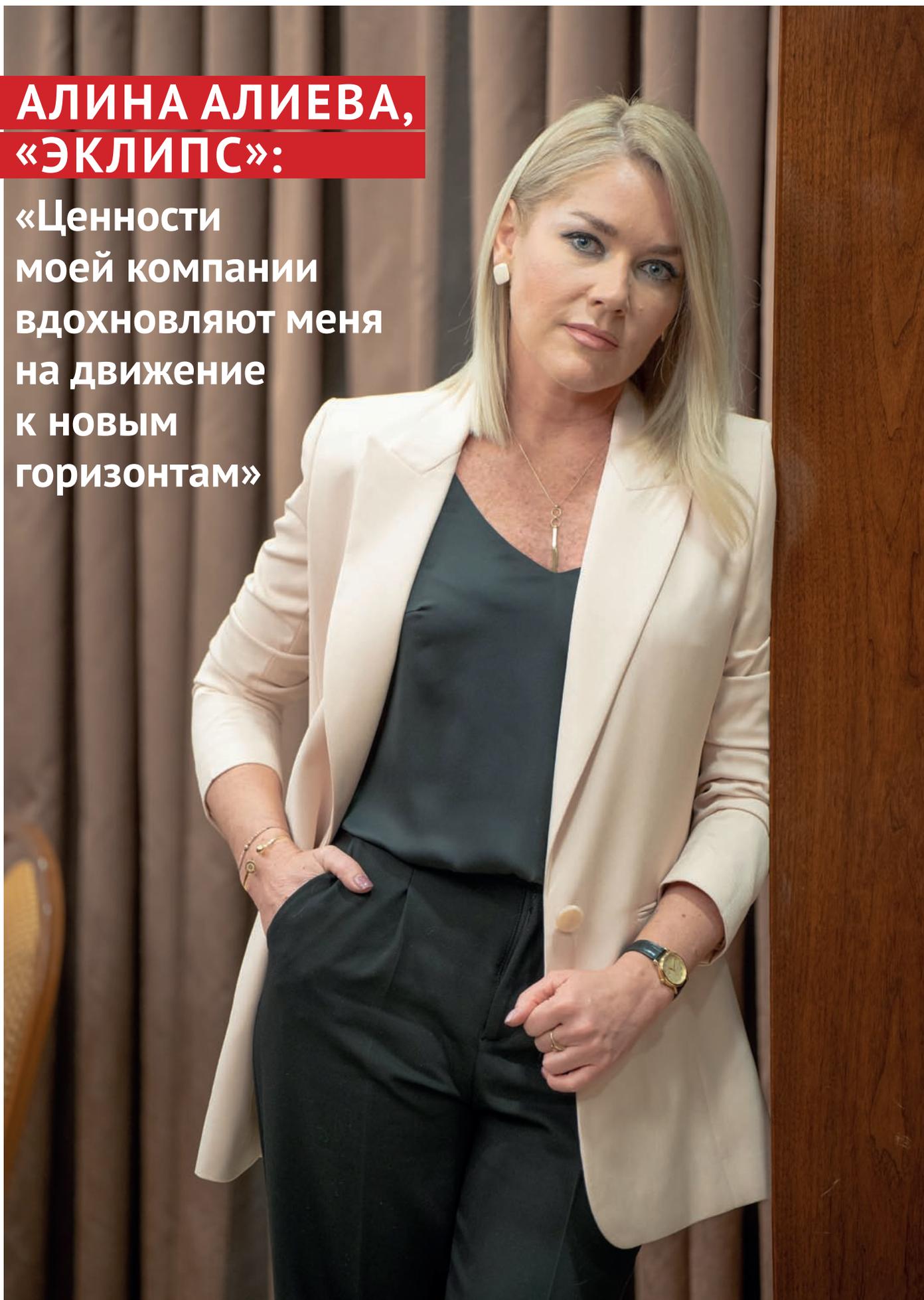
– Безусловно, дальнейшее развитие в сфере цифровизации – это переход к созданию информационной модели предприятия (СІМ – Common Information Model) для решения задач информационного обеспечения оперативно-технологического управления и контроля процессов, транспортировки, распределения и потребления электроэнергии. Однако это очень дорогостоящий и не одномоментный процесс, потому что наши стратегические планы на перспективу. Сегодня мы сосредоточены на том, чтобы поддерживать наши системы в рабочем состоянии, обеспечивать надёжность и качество электроснабжения жителей и предприятий нашего города.

**Адрес:** 142602,  
Московская область,  
г. Орехово-Зуево,  
ул. Кузнецкая, д. 11.  
**Тел. (факс):** 8 (496) 422-04-40;  
**e-mail:** oz-elektro@bk.ru;  
**сайт:** oz-electro.ru/



**АЛИНА АЛИЕВА,  
«ЭКЛИПС»:**

**«Ценности  
моей компании  
вдохновляют меня  
на движение  
к новым  
горизонтам»**



В 2020 году, в период, когда основная часть граждан России оказалась в самоизоляции, осев дома и на дачных участках, люди начали активно заниматься ремонтами и обновлением интерьера. Это был переломный момент для мебельных фабрик и магазинов. В тот период, согласно статистике, значительно возросло количество продаж предметов именно домашнего интерьера. Не остались в стороне и любители перепланировок: они стали обустраивать домашние кабинеты и мини бизнес-зоны, скупая соответствующие элементы декора. Многим мебельным компаниям удалось удержаться на плаву за счёт именно таких продаж. Торговля же офисной мебелью в ковидный период, естественно, пошла на спад. Сейчас ситуация выровнялась: бизнес вернулся в офисы, но период самоизоляции позволил многим компаниям выехать за пределы столицы и обустроить более масштабные площади за те же деньги.

Динамика и сегмент рынка постоянно меняются, и это зависит не только от обстановки в стране, но и от сезона! Подробнее обо всех возможностях мебельного бизнеса рассказала нашему журналу руководитель компании ООО «Эклипс» Алина Алиева.

**– Алина Сергеевна, ваша компания была создана в 2015 году, за это время был пройден уже большой и непростой путь. Почему именно мебельный бизнес, ведь не каждая женщина сможет разобраться во всех нюансах этой отрасли?**

– Меня всегда тянуло в сферу творчества. А это замечательная, на мой взгляд, ниша, в которой можно реализовать подбные устремления. К тому же хочется не просто творить, но и приносить пользу обществу. В мебельном бизнесе есть прекрасная возможность помогать людям создавать комфорт, уют, гармонию в доме, квартире, офисе! Известно: что-то новое часто возникает из конфликта либо внутреннего кризиса, когда у человека появляется желание развивать свои возможности. Работая по найму, получив колоссальный опыт и компетенции в мебельной отрасли, занимая руководящие должности, я однажды приняла решение действовать дальше самостоятельно. Рискнула взять на себя ответственность и создать своё дело. И стала заниматься тем, что очень хорошо умею, причём делаю с большим удовольствием: объединять, коллаборировать, интегрировать, творить – это всё моё.

«Эклипс» действительно была создана в 2015 году, а название компании пришло совершенно спонтанно. Вначале мы даже не вкладывали в это название какого-то особого смысла. Смыслом имя бренда наполнилось уже позже, когда стали возникать идеи сопутствующих направлений: дизайна интерьеров, архитектуры и ремонтно-отделочных работ.

Рядом были близкие и надёжные люди, которые тоже были увлечены идеей о производстве собственной мебели. Мы выстроили чёткое понимание, куда и как дальше двигаться на рынке: ниша по производству мебели индивидуально-

го изготовления была на тот момент не особенно конкурентной.

Все, кто занимается своим бизнесом, знают, что юридически создать компанию несложно, но что дальше? На тот момент ни у кого из нашей команды не было опыта управления производством. Стали сталкиваться с трудностями: подбор мастеров разного уровня квалификации, своя команда менеджеров по продажам – людей, которые должны были «дышать тем же воздухом», жить теми же идеями, что и мы. Долгий и тернистый путь развития, выстраивания структуры и взаимодействия внутри компании дал свои результаты. За семь лет наша компания, конечно, изменилась, значительно выросла как в размерах, так и профессионализме. Те возможности и тот опыт, которые есть сейчас у ECLIPSE, позволяют назвать её проектной компанией полного цикла. Мы осваиваем объекты разной сложности под ключ, наши партнёры – это и коммерческие организации, и государственные структуры (реже), и физические лица.

**– Какой мебелью вы занимаетесь? Расскажите, пожалуйста, о самых крупных заказах.**

– Понятно, что основной спрос на мебель формируется покупателем. Объёмы производства и то, какая мебель необходима в тот или иной период, в большей степени будут зависеть от реальных доходов населения и объёмов ввода жилья. Но наша компания готова к любому решению. Есть большой ассортимент и все возможности для реализации даже самого непростого проекта:

- офисная проектная мебель;
- мебель по индивидуальным эскизам (для домашнего и дачного уюта);
- комплектация любого рода помещений мебелью (административные

здания, офисные пространства, государственные учреждения, дома и квартирные интерьеры).

Мы хорошо укомплектовали наше производство как необходимым оборудованием, так и профессионалами. Сейчас на производстве существует два направления. Первое из них – столярное (это все виды корпусной мебели, стеновые панели). Что касается материалов, то используем практически все. На производстве присутствуют разные виды оборудования, которые помогают выполнить полный цикл производства изделия. То есть если в самом начале своего пути мы отдавали часть работ сторонним подрядчикам, то на данном этапе мы способны самостоятельно на своей территории осуществлять все виды работ с материалами.

Второе направление – производство мягкой мебели, так же как и столярное, не нацелено на выпуск серийных линеек. Мы делаем все изделия с индивидуальной разработкой по дизайну.

Если говорить о крупных проектах, то чемпионат мира по футболу в 2018 году дал нам прекрасную возможность заявить о себе и проявить профессионализм. На данном проекте мы выступали в роли субподрядчика.

Вообще, чемпионат-2018 стал для нас ценнейшим опытом. Участие в такого рода масштабном мероприятии подсветило «слепые зоны», которые были недоделаны в компании на тот момент.

Задача стояла непростая. Нужно было придумать что-то уникальное для глаз европейцев, представить им нашу страну, наш характер. Уловить нотки их восприятия для того, чтобы на каждом стадионе в интерьере представить уникальные арт-объекты с символикой «души России». Нужно было придумать эксклюзивные изделия, разработать и,

конечно, воспроизвести. В рамках этого опыта нам удалось интегрировать нашу деятельность, правильно и максимально корректно выстроить взаимодействие с подрядчиками, привлечёнными в этот огромный event. Коммуникация с непосредственным заказчиком, FIFA, с людьми иной ментальности, другого склада характера, нежели у нас, дала прекрасный импульс для роста нашей компании.



**– Сейчас у вашей компании есть несколько направлений, появилась прекрасная, на мой взгляд, услуга «в одно касание». Расскажите подробнее о предоставляемых вами возможностях!**

– Естественным образом произошло расширение спектра работ нашей компании. За последний год мы плотно сотрудничали с группой компаний «ФСК». Оснащали офисы продаж, шоурумы в зонах застроек ЖК. На этих объектах «Эклипс» осуществляла внутреннюю отделку и производство мебели по дизайну и брендбук компании заказчика. Сталкивались с разными ситуациями, мы остались благодарны за новый опыт. Это позволило нам внести корректировки в структуру нашей организации.

Наша компания сейчас готова подгото-

вить не только мебельные, но и акустические, зонированные решения для объектов. Мы строго соблюдаем проработанную заказчиком концепцию. Составляем или помогаем в составлении сметы по закупке. Готовы оптимизировать бюджет и предложить альтернативные решения. Предоставим технические материалы для создания проекта: каталог моделей для визуализации, образцы декоров.

Если всё предложенное устраивает клиента, готовы произвести необходимые замеры, начать реализовывать. Все работы по доставке и монтажу на объекте мы тоже выполняем сами. При наличии сложных конструкций или большого количества настроек мебели обязательно проводим презентацию перед началом использования.

«Эклипс» сотрудничает с российскими и зарубежными фабриками, что позволяет нам предоставлять выгодные условия работы с использованием качественных материалов. Для офисов тоже есть масса возможностей и решений: рабочие пространства, зоны неформального общения, акустические решения разных конфигураций, зоны приёма пищи, входные группы. Есть возможность изготовить на собственном производстве мебель для объектов HoReCa, в том числе нестандартные и встроенные изделия.

Как я говорила выше, на данный момент компания производит полный цикл работ: начиная от разработки дизайн-проекта интерьера либо архитектурного проекта дома или офиса, завершая комплексной поставкой оборудования на объекте под ключ. Почему услуга «в одно касание»? В нашей компании у клиента есть возможность не заниматься поиском разных подрядчиков и исполнителей для воплощения своего проекта. Более того, ему не нужно тратить время на переживания за качество исполнения разных видов работ. Мы берём на себя организацию всех видов работ на объекте и контроль каждого этапа выполнения проекта. Даём гарантию качества на комплексные виды работ. Есть руководитель проекта, и коммуникация происходит только с ним. Существуют поддержка и взаимодействие с клиентом после завершения проекта. Мы забираем себе все проблемы заказчика по пути реализации всего проекта. Одним словом – для заказчика это сплошь бонус и приятные сюрпризы.

**– Для любого руководителя очень важна команда. В одном из интервью вы сказали, что в коллективе старается поддерживать семейную атмосферу и ценности. О каких ценностях идёт речь, сложно ли было создать такой коллектив?**

– Вы правы: это сложная задача для каждого руководителя, и я не исключение. В своё время я посещала много

различного рода образовательных курсов, где пыталась найти ответы на свои внутренние вопросы: как и где найти своих по духу людей, как правильно их замотивировать? Масса вопросов, в ответ на которые предлагалось множество шаблонных стратегий. Но всё это было не моё, не по мне и не так. Пробовала по-разному формировать команды – и самостоятельно, и обращаясь к HR-агентствам, но результат меня не устраивал. Время шло, у меня, как лидера и руководителя компании, прошли разного рода трансформации, сформировалось чёткое мнение, что в моей компании будет горизонтальная система управления. И пусть мои коллеги по бизнесу часто всё ещё находятся в стандартных схемах вертикальной системы организации бизнеса, я осознала, что таким образом не смогу развить компанию до нужного мне масштаба.

Я для себя определила именно такой подход для дальнейшей перспективы роста и развития бизнеса.

Буквально в конце лета прошлого года полностью реорганизовала команду отдела продаж.

При подборе сотрудников мне важны были определённые качества: прежде всего, сотрудники должны быть командными игроками, не боящимися ответственности, идейными, открытыми новому, инициативными, умеющими быстро реагировать на разного рода ситуации, гибкими, способными лавировать и нестандартно мыслить.

Мне всегда самой интересно было настраивать, обучать новым компетенциям своих людей «под себя», под ценности моей компании.

Сейчас я очень довольна командой: счастье руководителя – видеть, как сотрудники горят своим делом, а их мотивы и цели совпадают с лидером. Команда набрана с перспективой роста. Мне важно иметь несколько исполнителей, но основной костяк – из активистов.

А почему модель «семья»? Я убеждена, что только семья, как платформа, обеспечивает тыл, защиту, даёт ощущение ценности личности. А офис – это своего рода «место силы». Когда человек находится в комфортной среде и комфортном пространстве, он автоматически замотивирован идти в развитие. Он, как аккумулятор, постоянно генерирует идеи, ощущая поддержку и помощь своей семьи, своей команды.

**– Насколько сейчас конкурентный рынок? За счёт чего удаётся занимать на нём лидирующие позиции: в чём уникальность, превосходство именно вашей компании?**

– Наша сфера рынка сейчас наполнена, а сам рынок крайне нестабилен. Да ещё и на фоне ухода с рынка таких флаг-

манов, как IKEA, и многих зарубежных фабрик. Хотя, казалось бы, ниша опустела, занимай её – и всё отлично! Очень много на этом фоне появилось местечковых производителей, как мы говорим – «производства в гараже». Несмотря на то, что у таких производителей нет веса и опыта в рынке, к сожалению, у них получается очень ловко сбивать цены, не неся никакой ответственности за качество продукции, сервис и гарантийные обязательства.

Крупные и средние производители вынуждены держать цены, чтобы у бизнеса была возможность существовать в условиях наших реалий, платить налоги и обеспечивать рабочие места, а у такого рода «горе-производителей» нет такой ответственности.

Я не очень люблю использовать популярные сейчас в маркетинге слова «уникальность» и «превосходство», это достаточно шаблонно, и люди уже начинают уставать от этих слов. Единственное, чем можно удивить заказчика: человечность во всех её проявлениях. Нам всем очень этого не хватает. Человечность сегодня в дефиците в любой сфере, и проявление её в сервисе – некий эталон идеальной сделки.

Быстрота реакций, оперативность в решении разного рода задач, возникающих в процессе реализации проекта, внимательность, чуткость при взаимодействии с заказчиком.

**– Ваши заказчики только на территории России или вы куда-то ещё экспортируете продукцию? Нет ли проблем с логистикой?**

– На данном этапе действуем в границах России. Но недавно пришёл запрос на проект за рубежом. Мы стали изучать возможности и сам рынок там, откуда пришёл запрос. Этот запрос я расценила как вызов. Это идеальная возможность заглянуть на другие территории. Сразу же просыпается весь твой потенциал, ты идёшь только вперёд и смотришь только на развитие.

**– Ваша компания не стоит на месте: появляются новые идеи и проекты. Расскажите немного о своих результатах и планах.**

– Вы правы, мы стараемся не останавливаться на достигнутом. Перед нами сейчас много задач и целей, но мы уверены, что сил и амбиций в условиях непростой ситуации в мире нам всё же хватит. Благодарности, полученные в рамках чемпионата мира – 2018, не просто греют душу, они напоминают нам о том, что мы уже умеем. Кроме того, наша компания всегда открыта для диалога с коллегами по отрасли. Приобретённый опыт и багаж знаний достигли высокого уровня экспертности, и хочется делиться



ими. Ведь во взаимодействии можно достичь больших результатов. На данный момент я прохожу обучение спикерству, учусь правильно доносить мысли – пока на коллегах и клиентах. Надеюсь, что в ближайшем будущем это будут уже более масштабные аудитории. Кроме того, я, как руководитель компании, стараюсь участвовать и в общественной деятельности региона. В частности, моя деятельность в Союзе женщин Подмосковья, в проекте «Нежный бизнес» уже даёт свои результаты. Совместно с Екатериной Богдасаровой были организованы встречи с прекрасными женщинами, которые, так же как я, руководят бизнесом. В рамках этих встреч были запущены многие проекты, направленные на развитие предпринимательской деятельности на территории Московской области. И это не просто женская дружба, это реальная помощь, взаимодействие и успех! Когда в бизнесе ты понимаешь, что тебе есть

на кого положиться или к кому обратиться со сложным вопросом, – это дорогого стоит!

В такой обстановке и с такой поддержкой друзей и коллег всегда есть возможность строить грандиозные планы. У нас они тоже есть. Мы рассчитываем масштабировать бизнес, отточить приобретённые навыки, приумножить знания, попробовать выход на зарубежные рынки. А для этого необходима плотная работа по подготовке интересных кейсов и предложений с учётом ментальности зарубежных рынков. И не удивлюсь, если начну ещё какой-то сопутствующий бизнес для группы компаний. Для России сейчас наступило время перемен, и мы идём в ногу со своей страной и готовы предлагать, развиваться и взаимодействовать!

*Подготовила Варвара Можеева*

## ОТКРЫТИЕ ФОКА В ПОСЁЛКЕ МАРФИНО



В конце февраля 2023 года состоялось открытие физкультурно-оздоровительного комплекса в посёлке Марфино городского округа Мытищи.

Спортивный комплекс построен по госпрограмме за счёт средств бюджета.

В составе ФОКа – универсальный спортивный зал для занятий баскетболом, волейболом, мини-футболом, теннисом, бадминтоном, зал единоборств

и тренажёрный зал, а также комфортные раздевалки и кафетерий.

На прилегающей территории ФОКа «Марфино» разместились футбольное поле с искусственным покрытием, беговые дорожки, волейбольная площадка, теннисный корт.

<https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/27-02-2023-14-44-01-23-fevralya-sostoyalos-otk>

## ДОМА МЕЧТЫ ДЛЯ ПЕРЕСЕЛЕНЦЕВ

В 2023 году в Московской области запланировано переселить из аварийного жилья 14,3 тыс. человек.

В Дмитровском городском округе Московской области в 2023 году планируется переселить 1788 человек из аварийного жилья общей площадью более 34 тыс. кв. м, признанного таковым до 1 января 2017 года. Программа переселения реализуется по нацпроекту «Жильё и городская среда».

По информации Министерства строительного комплекса Московской области, в этом году в городском округе планируется построить шесть многоквартирных домов, в которых получат квартиры участники программы.

С целью расселения граждан на территории Дмитровского городского



округа планируется построить шесть многоквартирных домов. Так, в посёлке Некрасовский будет возведён 9-этажный дом в микрорайоне Строителей, 3-этажный дом появится в посёлке Деденево, три 5-этажных дома – в городе Яхроме.

Дмитрове в микрорайоне ДЗФС будет построен 12-этажный жилой дом.

Помимо этого, в регионе используются следующие способы расселения аварийного жилищного фонда: предоставление гражданам выкупной стоимости за изымаемые квартиры, а также приобретение жилья на вторичном рынке.

Завершить переселение всех граждан планируется в четвёртом квартале 2023 года.

Напомним, в 2023 году в Московской области запланировано переселить из аварийного жилья 14,3 тыс. человек.

<https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/22-02-2023-16-16-13-v-dmitrovskom-gorodskom-okruge-moskovskoy-oblasti>

## НОВЫЙ ДЕТСАД ДЛЯ МАЛЫШЕЙ КРАСНОГОРСКА

Новый детский садик открылся в подмосковном Красногорске.

Трёхэтажное здание вмещает в себя 13 групп. В саду разместили игровые и учебные кабинеты, спортивный и му-

зыкальные залы, помещения медицинского блока, прачечной и пищеблока.

Детский сад на 320 мест открыл свои двери для детей, живущих в жилом комплексе «Новая Рига» и в близлежащих

микрорайонах. Об этом сообщает пресс-служба Министерства строительного комплекса Московской области.

На прилегающей территории малыши смогут заниматься физкультурой на спортивной площадке. Также установлены теневые навесы, предусмотрены игровые зоны с прорезиненным покрытием для безопасности. Кроме того, создана площадка для изучения правил дорожного движения.

Работы велись по государственной программе Подмосковья «Строительство объектов социальной инфраструктуры».

<https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/21-02-2023-11-43-31-novyiy-detskiy-sad-otkrylsya-v-krasnogorske>



## СТАРТ СТРОИТЕЛЬСТВА ПОЛИКЛИНИКИ

По поручению губернатора Андрея Воробьёва накануне 8 марта в Лосино-Петровском округе стартовало строительство новой комплексной поликлиники.

Первый камень в её основание заложен при участии главы округа Сергея Дзеглева, исполнительного директора подрядной организации ООО «Стиль-1» Олега Иванова, представителей общественности и жителей посёлка Свердловский.

До конца 2024 года здесь появится современная поликлиника для взрослых и детей на 320 посещений в смену.

Рабочие вышли на площадку и приступили к устройству котлована будущего учреждения здравоохранения.

Согласно проектной документации, в трёхэтажном здании площадью 6089,2 кв. м разместятся взрослое отделение на 270 посещений и детское – на 50 посещений. Жители смогут получить неотложную помощь и стационарное наблюдение. В поликлинике будут оборудованы игровые, комнаты матери и ребёнка, аптечный пункт. Также здание будет адаптировано для маломобильных групп населения.



Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на декабрь 2024 года.

<https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/07-03-2023-11-55-47-v-mkr-lukino-varino-losino-petrovskogo-okruga-star>

## ОБНОВЛЕНИЕ К ЮБИЛЕЮ



Лицей № 7 в Солнечногорске капитально отремонтируют к новому учебному году.

В год своего 85-летнего юбилея учебное учреждение стало участником пре-

зидентской программы капитального ремонта объектов образования.

В Солнечногорске на улице Почтовой продолжается капитальный ремонт лицея № 7. Работы планируется завершить

до конца августа. Об этом сообщила пресс-служба Министерства строительного комплекса Московской области.

«В настоящее время на площадке более 30 рабочих и три единицы техники. Ведётся демонтаж внутренних конструкций: полов, потолков, дверных проёмов, инженерных сетей», – уточняется в сообщении. Общая площадь здания – 3474 кв. м.

В ходе проводимых работ будут заменены инженерные сети и сантехника, проведены ремонт кровли, фасадов, кабинетов и коридоров, благоустройство прилегающей территории.

Для осуществления строительного контроля эксперты ГКУ Московской области «Дирекция заказчика капитального строительства» еженедельно выезжают на объект.

К началу нового учебного года ребят встретит полностью обновлённое здание лицея.

<https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/16-02-2023-10-53-46-litsey-7-v-solnechnogorske-kapitalno-otremontiruyut>



# ИННОГРАД CITY DREAM – ОБРАЗ НОВОЙ ЖИЗНИ

На финишную прямую выходит реализация проекта строительства уникального, не имеющего аналогов в России многофункционального инновационного центра «Инноград City Dream» в ближнем Подмосковье. Нам представилась редкая возможность узнать о строительстве иннограда от первого лица – председателя Совета директоров MJK GROUP, заслуженного строителя России Сергея Коротоножкина.

– Сергей Иванович, проект ещё только на стадии подготовки к строительству, а о нём уже ходят какие-то фантастические слухи. Его называют «городом будущего», «мечтой айтишника» и так далее. Что же в результате вы планируете построить?

– Ну, в какой-то степени эти слухи недалеки от истины. МЖК GROUP действительно разработала проект строительства в Московской области уникального многофункционального инновационного центра «Инноград City Dream». Комплекс рассчитан на 1,5-2 тыс. жителей, расположен в 22 км от МКАД, в деревне Рыбаки Дмитровского района Московской области, в 12 км от международного аэропорта Шереметьево, в экологически чистом месте, окружённом лесным массивом, в 500 метрах от озера Круглое.

Дополнительный транспортный бонус – в доступной близости проходит новая скоростная автомобильная трасса Москва – Санкт-Петербург.

В качестве наших стратегических партнёров выступают ПАО «Ростелеком» и HUAWEI. Научное сопровождение проекта осуществляет Фонд «Сколково», Высшая школа урбанистики НИУ ВШЭ и Институт управления и информационного моделирования Университета Минстроя (НИИСФ РААСН), а также научно-исследовательский центр «Строительство».

– Что именно будет построено на территории иннограда?

– В кластер войдут жилой частный комплекс City Dream, научно-исследовательский и обучающий центр Smart City, общественно-деловые пространства, спортивно-оздоровительный центр, научно-образовательный центр (НОЦ) для инновационных проектов в сфере образования, а также лесопарковая зона, оборудованная для отдыха и занятий спортом.

Сам жилой комплекс City Dream представляет собой пять 6-этажных домов общей площадью 43 000 кв. м, из которых 7000 кв. м – уникальные квартиры на первых этажах с большими открытыми террасами площадью от 10 до 30 кв. м и собственным палисадником перед входом, похожие на придомовые участки в частных домах. Это позволит создать атмосферу загородной жизни, ведь фактически здесь будет реализовано преимущество двух видов жилья – таунхауса и квартиры.

На последних этажах предусмотрены видовые квартиры с выходом на собственную террасу, а также выход на эксплуатируемую кровлю для всех жителей подъезда. Для двух последних этажей запроектирована возможность установки деревянных каминов.



– Инноград – это же от слова «инновационный». Какие именно инновационные технологии будут использованы при строительстве?

– Базовые принципы построения экосистемы City Dream – это комфорт, безопасность и экономия. Планируется максимальное использование всех

существующих на сегодняшний день инновационных энергосберегающих технологий и систем, которые будут интегрированы в общую интеллектуальную систему управления и безопасности иннограда City Dream.

Для отопления зданий будут применяться геотермальные тепловые насосы «КОРСА». В результате их применения годовые затраты на отопление уменьшаются на 80%, а на горячее водоснабжение – в полтора раза.

Планируется также внедрение инновационной системы кондиционирования помещений «ТЕССО» – это уникальная российская разработка, экологически чистая технология систем охлаждения с рекуперацией, обеспечивающая максимальный эффект охлаждения воздуха при минимальных затратах энергии.

В окнах зданий будут установлены энергоэффективные двухкамерные солнцезащитные стеклопакеты с самоочищающимся покрытием и электроподогревом, которые снижают проницаемость теплового излучения более чем на 30%, обеспечивают равномерное распределение тепла в помещении и отсутствие конденсата.

В каждой квартире будут установлены кондиционеры, беспроводные «умные» счётчики воды, тепла и электричества, самостоятельно отправляющие показания в центр учёта, датчики температуры, влажности, утечки воды, внедрена система раздельного сбора отходов. На самом деле количество smart-решений, которые будут применяться в иннограде, исчисляется несколькими десятками.

По расчётам специалистов, за счёт применения инновационных технологий экономия на содержании квартир и общедомовые расходы составит до 30%. Хочу особо отметить, что практически все IT-решения, которые мы планируем применять в City Dream, – это российские разработки компаний, входящих в экосистему «Сколково»: Ujin, «ЛИИС», «Кибернетические технологии» и др.

Что касается материалов и комплектующих, будут использоваться как россий-

**ГРУППА КОМПАНИЙ «МЖК» (МЖК) СОЗДАНА В 1987 ГОДУ С ЦЕЛЬЮ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЁЖНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ. ЗА 35 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ 5,0 МЛН КВ. М) НАКОПЛЕН УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ. ЗА ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ ДОМОВ И СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ ОСНОВАТЕЛЮ КОМПАНИИ С. И. КОРОТОНОЖКИНУ БЫЛО ПРИСВОЕНО ЗВАНИЕ «ЗАСЛУЖЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬ РОССИИ».**



ские, так и зарубежные, поставленные в рамках параллельного импорта.

**– Инноград позиционируется как «город для айтишников». Чем вы предполагаете привлечь специалистов этого профиля?**

– Как вы знаете, привлечение IT-специалистов – это стратегическая задача для нашего государства в целом и для нас, строителей, в частности. Это весьма специфическая категория людей, потому что «айтишник» не столько профессия, сколько образ жизни. При формировании концепции иннограда City Dream мы исходили из принципа, что IT-специалисты предпочитают жить и работать среди коллег, находиться в определённой «тусовке», с людьми, близкими по духу.

Для будущих жильцов мы предусмотрели суперсовременную бизнес-территорию. Это офисная часть с зоной коворкинга, трансформируемые конференц-залы с профессиональным звуком и светом, разнообразные бизнес-аудитории, а также апарт-отель на 200 номеров.

Уникальное расположение в 15 км от международного аэропорта Шереметьево обеспечит возможность организации удобной логистики для международных контактов научно-исследовательского и обучающего центра.

Не обошли вниманием и возможности для отдыха и развлечений. На территории иннограда запроектированы бассейн, спа-салон, кафе и рестораны, творческие мастерские для детей и взрослых.

В каждом подъезде предусмотрены постирочные комнаты с профессиональным стиральным оборудованием, кладовые, колясочные.

Для удобства жильцов также планируется открыть супермаркет, многопро-

фильный медицинский центр, аптеку, салон связи и экомаркет (лавка фермерских продуктов).

Отдельное приоритетное направление – досуг и безопасность маленьких жильцов иннограда. На территории комплекса будет построен современный детский сад на 110 мест с возможностью дополнительного развития творческих способностей ребёнка и с предоставлением услуг няни или гувернёра; открыты детский музыкальный театр «Домисолька», детские развивающие курсы «Интеллект».

Дворы в City Dream запроектированы как абсолютно безопасные и специально предназначены для детей. Любые автомобили, кроме машин экстренных служб, не смогут въехать во двор, где расположены детские и спортивные площадки. Для удобства родителей и безопасности детей предусмотрены сквозные подъезды с выходом во внутренний двор.

Таким образом, будущие жители иннограда получают полный бизнес- и социальный сервис, не выходя за территорию комплекса.

Кроме того, есть и ещё один важный социальный аспект: при реализации проекта в иннограде City Dream будет организовано до 1000 инновационных рабочих мест.

**– Насколько нам известно, в рамках строительства иннограда вы планируете решить ещё одну очень важную социальную задачу.**

– Да, действительно, в это сложное для нашей страны время, а также в соответствии с поручением президента России В. В. Путина о разработке программы по профпереподготовке, трудоустройству

## **БУДУЩИЕ ЖИТЕЛИ ИННОГРАДА CITY DREAM:**

- **ПРЕДСТАВИТЕЛИ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ И  
ТВОРЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ –  
САМОЗАНЯТЫЕ ИЛИ  
ФРИЛАНСЕРЫ НА УДАЛЁННОЙ  
РАБОТЕ;**
- **ЖИТЕЛИ ЛЮБОГО РЕГИОНА  
РОССИИ, РЕГУЛЯРНО  
ПРИБЫВАЮЩИЕ В  
МОСКВУ ЧЕРЕЗ АЭРОПОРТ  
ШЕРЕМЕТЬЕВО ИЛИ ПО М-11;**
- **СОТРУДНИКИ  
ТРАНСПОРТНОГО УЗЛА  
ШЕРЕМЕТЬЕВО;**
- **МОСКВИЧИ,  
ИНТЕРЕСУЮЩИЕСЯ  
ФОРМАТОМ «КВАРТИРА –  
ДАЧА»;**
- **СОТРУДНИКИ  
ИННОВАЦИОННЫХ  
КОМПАНИЙ,  
РАСПОЛОЖЕННЫХ  
ПОБЛИЗОСТИ ОТ КОМПЛЕКСА.**



и реабилитации лиц, участвовавших в спецоперации, компания MJK GROUP предлагает построить на территории иннограда многофункциональный реабилитационный медицинский центр.

В настоящее время на участке застройки есть монолитное 4-этажное незавершенное капитальное строение в хорошем состоянии, его экспертиза проводилась в 2020 году. В течение года мы можем превратить его в полноценный реабилитационный центр широкого профиля (лечение нарушений опорно-двигательного аппарата, инсульты, инфаркты, эндокринологические заболевания и пр.) на 200 одноместных или двухместных палат.

В реабилитационном центре предусмотрено место под медицинскую инфраструктуру и зоны досуга и отдыха: бассейн, спа-комплекс с грязелечебницей, спортивные залы с тренажерами, кабинеты физиотерапии, ресторан, кафе, салон красоты и многое другое.

Будет также выделен жилой фонд для сотрудников реабилитационного центра и других специалистов, необходимых для обслуживания IT- и HiTEC-кластера.

Кроме того, компания MJK GROUP располагает возможностью арендовать участок леса для создания рекреационного парка для прогулок пациентов, ландшафтотерапии, терапии движением и пр.

**– Поистине инноград City Dream – это не просто жилой комплекс, а уникальное явление на российском строительном рынке. Планируете ли вы экстраполировать этот опыт на другие проекты?**

– Безусловно, инноград можно и нужно рассматривать как опытный образец создания с нуля российского Smart City с целью его дальнейшей мультипликации

в субъектах Российской Федерации.

В настоящее время ведутся переговоры о реализации аналогичных проектов в Калужской, Белгородской, Рязанской и Воронежской областях. В предлагаемой схеме взаимодействия группа компаний MJK GROUP выступает в качестве интегратора компетенций внедрения технологий Smart City.

Дело в том, что в современном мире на первый план выходит задача сберечь планету, поэтому создание «умных» «зелёных» городов – это объективная реальность нашего времени. Сегодня есть совершенно чёткое понимание, что по-

другому строить уже просто нельзя: либо мы переходим на новый уровень сбережения окружающей среды на всех этапах жизнедеятельности, либо жизнь будущих поколений будет поставлена под угрозу.

Я очень надеюсь, что наш комплексный ESG-подход к строительству станет в России трендом и позволит нашей стране существенно продвинуться в рейтинге ведущих государств в области смарт-технологий и энергоэффективности.

*Подготовила Екатерина Золотарёва*



## «РОТО ФРАНК»: КАЧЕСТВО И СТИЛЬ – У НАС ВСЕГДА ЕСТЬ, ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА!

Сегодня строительство уже не представляется возможным без использования современных технологий, направленных на создание максимально комфортного жилого пространства. Чем выше класс объекта, тем более функциональные и инновационные проекты должны создавать строители для того, чтобы привлечь потребителей. Почему фурнитура Roto NX задаёт новые для отрасли стандарты в области рентабельности, безопасности, комфорта и дизайна – читайте в нашем материале.

### ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РОТО ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОМФОРТА В КАЖДОМ ДОМЕ

Остекление, ограниченное небольшими размерами в нулевых годах, сегодня уверенно шагнуло в эпоху панорамных окон. Фурнитура не могла оставаться в стороне от актуальных архитектурных тенденций. Тяжёлые панорамные окна требовали иных механизмов, нежели быстро устаревающие скучные стандартные окна. На передний план вышли требования прочности и надёжности оконной фурнитуры, способной функционировать на тяжёлых створках гигантских размеров.

Инженеры концерна Roto ответили на современный тренд разработкой фурнитуры Roto NX, полностью отвечающей требованиям и актуальным тенденциям оконной отрасли – это подтверждают многочисленные отзывы потребителей и переработчиков.

Высокопродуктивная система поворотно-откидной фурнитуры нового поколения для окон и балконных дверей Roto NX вновь формирует индустрию.

### РОТО NX – ЕСТЕСТВЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ КЛАССИЧЕСКОГО РОТО NT

Имидж бренда Roto тесно связан с продолжительной историей развития технологий поворотно-откидной фурнитуры. Историей, новую страницу которой пишет Roto NX. Нынешний инновационный

прорыв – это комплексное решение, ориентированное на конкретные потребности клиентов, оно базируется на успешной истории многонациональной компании и её философии сотрудничества.

Первая поворотно-откидная фурнитура промышленного производства была изобретена более 85 лет назад основателем компании Вильгельмом Франком, который стал одним из важнейших пер-

вооткрывателей современной оконной отрасли. Ещё при его жизни на основе этого изобретения была создана первая система поворотно-откидной фурнитуры промышленного производства Roto N. За ней последовали обновлённые версии – системы Roto Record, Roto Axial, Roto Centro и, наконец, Roto NT. Все они отличались надёжностью, безотказностью, стабильностью и оказали влияние



**Roto NX**  
Сегодня и завтра  
ближе к клиенту

«РОТО ФРАНК»

Многие производители окон планируют использовать на собственном производстве комплектующие Roto NX с 2019 года. Делая ставку на новую веху поворотно-откидной фурнитуры от лидера мирового рынка, они получают реальные преимущества. © Roto

на рынок своего периода времени.

А теперь пришло время для следующих шагов – в эпоху Roto NX. В 2019 году Roto Frank перешёл на следующий логичный этап развития, и теперь те, кто работал с зарекомендовавшей себя фурнитурой Roto NT, переключаются на высокопродуктивную фурнитуру Roto NX.

Наряду с инновациями, за последние четыре года многочисленные детали успешной структуры Roto NT были последовательно оптимизированы для повышения потребительской ценности в будущем.

### ROTO NX – ФУРНИТУРА ДЛЯ ТРЕБОВАТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Не секрет, что с каждым годом потребители окон становятся всё более осведомлёнными и требовательными, что выражается в повышенном внимании к комфорту, безопасности, надёжности и эстетике окон.

Усовершенствованная поворотнo-откидная система Roto NX представляет собой продукт, ориентированный на будущее и формирующий современный рынок. Её конструкция обеспечивает простой монтаж, расширяет возможности защиты от взлома, идеально подходит для окон современного дизайна и даже в стандартном исполнении выдерживает большие тяжеловесные створки, которые являются трендом архитектуры будущего. Важные компоненты Roto NT перенесены в новую систему, однако здесь изменены их функциональные возможности, улучшена технологичность.

Roto инвестировал в развитие, чтобы продолжать предлагать клиентам многофункциональную фурнитуру для поворотнo-откидных окон, обеспечивать высокую надёжность/безопасность использования и, разумеется, действовать экономической эффективности своих партнёров. Таким образом, Roto NX исполняет основные пожелания производителей окон и вносит свой неповторимый вклад в развитие отрасли, как раньше Roto Centro и Roto NT.

По качеству материалов, срокам эксплуатации и инновационности поверхности Roto NX превосходит все прежние аналоги. Это объективно и документально подтверждено. Новая фурнитура Roto NX однозначно станет новым стандартом отрасли.

Используя базовые решения Roto NX, производители окон определяют высокую планку для своих клиентов, потому что дадут ответы на спрос и вызовы будущего. Устанавливая в окнах Roto NX, они удовлетворяют потребности человека в усилении защиты от взлома даже в режиме откидывания, большой поверхности остекления и элегантном дизайне при одновременной оптимизации производства и повышении его экономии

ческой эффективности. Внедрение Roto NX поможет производителям упрочить позиции с точки зрения положения на рынке.

Учитывая всё вышперечисленное, новая система поворотнo-откидной фурнитуры Roto NX, как и все её предшественники, окажет значительное влияние на всю оконную отрасль.

### ПОЧЕМУ ЗАСТРОЙЩИКИ ДЕЛАЮТ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ ROTO NX?

- Инновационная фурнитура Roto NX сделана на базе многократно испытанной классической Roto NT.

- Фурнитура Roto NX прочнее на 30%.



Петли Roto NX стабильно работают на створках весом до 150 кг. © Roto

Панорамные окна со створками предъявляют жёсткие требования к несущей способности фурнитуры – это учли при разработке Roto NX.

В Roto NX для изготовления петель используется более толстый металл, чем в предыдущих моделях. Механизм отлично выдерживает нагрузки при открывании-закрывании створок весом до 150 кг.

Петли в фурнитуре Roto NX сконструированы таким образом, что саморезы, которыми они крепятся к окну, попадают в стальное армирование внутри пластика. У большинства аналогов как минимум один саморез проходит мимо металла и фактически не выполняет свою функцию. Петли Roto NX с усиленной конструкцией и надёжным креплением гарантируют стабильную работу тяжёлых створок.

- Рентабельность – это одно из главных преимуществ Roto NX.

Представленная технология соответствует современным стандартам и гарантирует быструю и простую сборку при производстве и монтаже. Флагманский продукт Roto NX содержит элементы универсального применения. Это стало возможным за счёт унификации сбороч-

ных узлов: многие из них – например, верхняя и нижняя петли на раме, арочные ножницы – теперь могут применяться как с левой, так и с правой стороны. Такая оптимизация существенно сокращает издержки на хранение и логистику, что экономит время и деньги.

- Безопасная вентиляция даже в положении откидывания с окном TiltSafe.



Противовзломная планка для проветривания Roto NX фиксирует откидывание створки до 65 мм. © Roto

Система Roto NX обеспечивает высокий уровень безопасности во многих аспектах. Технология TiltSafe, используемая в сочетании с дополнительными компонентами, защищает окно от взлома в положении откидывания согласно стандарту ПВ2. Кроме того, даже в стандартной версии система выдерживает повышенные нагрузки.

- Повышенный комфорт проживания благодаря встроенному микропроветриванию и интеграции в систему «умный дом».

Фурнитура Roto NX делает окна простыми в использовании и при этом функциональными и долговечными. Она повышает качество жизни за счёт продуманных технологий микропроветривания и простой интеграции в систему «умный дом».

- Roto NX привлекает внимание за счёт своего дизайна.



Привлекательный внешний вид петель новой серии Roto NX прекрасно поддержит современный дизайн окна. © Roto

Элегантный внешний вид обеспечивают декоративные накладки, скрытые шурупы, изящное порошковое напыление, теперь также доступное теперь в цвете «титан». Кроме того, высокая несущ-

щая способность фурнитуры позволяет использовать в оформлении современного интерьера большие площади остекления\*.

\* Для ПВХ и деревянных профилей.

**Высокие стандарты немецкого качества и инновационные разработки воплощены в новой фурнитуре. Окна и двери с прогрессивной Roto NX – выбор рачительных хозяев, которые хотят построить дом для своих детей и внуков.**

### **ROTO NX – ФУРНИТУРА ДЛЯ ПРОДУМАННОГО БИЗНЕСА**

Инженерам Roto удалось сделать хороший продукт ещё лучше. По сравнению с Roto NT система предлагает производителям окон более широкий диапазон использования и представляет собой большое улучшение в четырёх основных аспектах: рентабельность, удобство, безопасность и дизайн.

трорастущим вызовам современности, связанным с внедрением автоматизированных систем управления домом. Если возрастёт потребность в защите от взлома, окна с фурнитурой Roto NX TiltSafe станут надёжным решением такого запроса. Более того, компания Roto первой из производителей фурнитуры предлагает своим заказчикам возможность производства поворотного-откидных окон с ручной эксплуатацией или электронным вариантом управления, которые даже в откиннутом состоянии отвечают требованиям устойчивости к взлому класса ПВ2.

Тот, кто хочет производить хорошие окна при высокой продуктивности и экономической эффективности, не сможет пройти мимо Roto NX. Благодаря инновациям эта система предлагает большое многообразие функциональных возможностей и расширенные варианты использования.

ния окна по всему периметру. В этом же году Вильгельм Франк основал в Штутгарте (Германия) компанию, которая до сих пор носит его имя.

После Второй мировой войны штаб-квартира фирмы была перенесена в Лайнфельден. В 1954 году Roto Frank открывает первые представительства за границей: в Бельгии и Голландии. В 1975 году в словенском городке Лож разворачивает первое производство для монтажа оконной фурнитуры за рубежом. В 1989 году, в год падения Берлинской стены, компания становится акционерным обществом Roto Frank AG. В течение 85 лет развития Roto Frank превратился в лидера мирового рынка в сфере производства поворотного-откидной фурнитуры. Концерн выпускает свою продукцию с гарантией отличного качества на 18 сертифицированных предприятиях, расположенных на пяти континентах, и имеет представительства и эксклюзивных торговых партнёров во всех регионах мира.

**Roto Frank GmbH – крупнейшая транснациональная компания, мировой лидер по производству оконной и дверной фурнитуры, мансардных окон, интеллектуальных оконных и дверных систем.**

В 2019 году в результате организационных преобразований группы Roto была создана юридически независимая управляющая компания FTT-Division путём выделения трёх самостоятельных подразделений. Это Fenster- und Türtechnologie («Оконные и дверные технологии») – FTT; Dach- und Solartechnologie («Мансардные окна и гелиоустановки») – DST; самый молодой дивизион Roto – Roto Frank Professional Service GmbH (RPS – «Roto Профессиональный Сервис»), а также отдельный холдинг Roto Frank Holding AG с сохранением полного преемства Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH для Roto Frank AG.

Бренд Roto на рынке оконной фурнитуры означает инновационные, индивидуальные и безопасные системные решения мирового уровня. Это передовые технологии конструкторско-инженерной команды, которые возглавляют мировой рейтинг и предлагают новую значимость окон и дверей для потребителей.

### **ROTO В РОССИИ**

В 1995 году компания стала одним из первых производителей оконной фурнитуры, вышедших на российский рынок. В 2008 году был запущен завод полного цикла по производству оконной фурнитуры Roto в Ногинске (Московская область).

В Ногинске представляет марку Roto подразделение «Оконные и дверные технологии». Продажа и поставки продукции осуществляются через сбытовую сеть крупных компаний-дилеров, таких как ТБМ, VBH, Meesenburg, Proprex. Кро-

**Roto NX**  
Всегда верное решение

**Roto**  
Window & Door  
Technology

**Roto NX**  
призван помочь  
производителям  
сохранить и упрочить  
лидирующие позиции  
на рынке

«ROTO ФРАНК»

**ПОДДЕРЖКА.** Привычные и проверенные временем процессы производства окон, а также формат сотрудничества с Roto не претерпели изменений. Специалисты инжиниринговой службы Roto Leap (по всему миру) или «РОТО ФРАНК» (в России), как и раньше, будут оказывать содействие при переводе производства на новую систему. Это значит, что производители окон во время перехода на Roto NX будут получать комплексные консультации и поддержку коллектива экспертов.

**ГОТОВНОСТЬ К ВЫЗОВАМ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ.** Производители быстро почувствуют преимущества от перехода на Roto NX, потому что новая система поворотного-откидной фурнитуры, установленная в их окнах, сможет отвечать важнейшим запросам будущего. Например, используя Roto NX, производители окон будут хорошо подготовлены к бы-

**Убедитесь, что Roto NX – всегда верное решение!**

**Дополнительно:**

**Roto** – торговая марка и одноимённая немецкая компания-производитель фурнитуры для пластиковых, деревянных и алюминиевых окон и дверей, имеющая в своём составе холдинговую компанию и три сильных самостоятельных подразделения. Является одним из самых узнаваемых фурнитурных брендов во всём мире. Штаб-квартира Roto Frank находится в г. Лайнфельден-Эхтердинген (ок. Штутгарта), земля Баден-Вюртемберг, Германия.

Наименование торговой марки было принято в 1935 году, когда немецкий изобретатель Вильгельм Франк разработал и запатентовал оконную фурнитуру, позволяющую не только открывать окна, но и откидывать их для проветривания. Это была первая промышленно изготовленная фурнитура с принципом запира-

ме завода в Ногинске, на 58 км федеральной трассы М-7 Москва – Нижний Новгород располагается современный логистический комплекс, обеспечивающий необходимый складской запас всего ассортимента продукции Roto.

«РОТО ФРАНК» занимает долю в 33% российского рынка фурнитуры для светопрозрачных конструкций. Продукция под брендом Roto представлена в 85 регионах России и дистрибутируется семью региональными представительствами. Помимо этого, российским руководством напрямую курируется рынок сбыта в Казахстане, где также открыто представительство Roto в Республике Казахстан (Алма-Ата) и в Республике Беларусь (Минск).

ООО «РОТО ФРАНК» является обладателем премии им. Отто Вольфа фон Америкенгауза Российской Торгово-промышленной палаты в номинации «Лучшее немецкое предприятие среднего бизнеса в России». В 2020 году компания отметила 25-летний юбилей присутствия в Российской Федерации. Предприятие полного цикла в России по производству фурнитуры для окон и дверей с уникальным оборудованием и высочайшими технологиями было запущено в 2008 году и сегодня выпускает 20 000 000 единиц готовой продукции ежегодно при сохранении качества сервиса на уровне 99%.

В испытательном центре завода фурнитура проходит регулярную проверку на коррозионную стойкость и долговечность в соответствии с нормами ГОСТа.

Действующие производственные мощности в Ногинске позволяют удовлетворять потребности внутреннего рынка, а также экспортировать продукцию – преимущественно в скандинавские страны.

**Стратегия непрерывного лидерства в области инноваций, технологий и производительности ставит практическую выгоду для клиентов в центр внимания Roto.**



## О РОТО ФРАНК

Имя Roto во всём мире ассоциируется с инновациями, индивидуально подобранными решениями и надёжностью, которые расширяют функциональность и комфортабельность окон и дверей в доме. Наши продукты производятся на четырёх континентах, объединяя в себе безопасность, энергоэффективность и удобство, создавая реальные «внутренние ценности».

Компания Roto Frank представляет на рынок «умные» решения для оконных конструкций, которые открывают неограниченные возможности в управлении стеклопакетами. В течение многих лет фурнитура Roto занимает лидирующие позиции в области оконных технологий и включает в себя передовые технические новинки, существующие на сегодняшний день.

Именно поэтому для остекления объектов любой сложности ведущие строительные компании России выбирают продукцию Roto.

## ПОЧЕМУ РОТО?

Надёжное и стабильное партнёрство – одна из главных ценностей бренда Roto. Предвосхищая ожидания клиентов, инженеры концерна создают продукты, ориентированные на будущее и услуги, которые действительно актуальны для потребителей.

Завод «РОТО ФРАНК» в России является локализованным предприятием по

производству оконной и дверной фурнитуры Roto на территории РФ. Ежегодно здесь выпускается 20 000 000 единиц готовой продукции.

Ассортимент компании Roto включает такие продукты, как:

- флагманская фурнитура Roto NX для поворотных и поворотно-откидных окон и балконных дверей;
- раздвижные системы Patio Inowa, Patio Alversa, Patio Fold, Patio Lift и Patio Life;
- фурнитура для окон, которые открываются наружу Roto Outward Opening;
- оконные ручки Roto Line, Roto Swing, Roto Samba;
- технологии для автоматизации открытия СПК-решений Roto E-Tec Drive.

## ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И НЕМЕЦКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

В собственном испытательном центре продукция Roto проходит регулярную проверку на коррозионную стойкость, долговечность и функциональность в соответствии с нормами ГОСТа. Таким образом, действующие производственные мощности завода позволяют полностью удовлетворять потребности внутреннего рынка.

## РОТО: БЛИЖЕ К КЛИЕНТУ

Профессиональная сбытовая команда осуществляет продвижение и поддержку сбыта продуктов компании на территории России, Казахстана и Беларуси. А 34 сервисных инженера компании «РОТО ФРАНК» находятся в постоянном диалоге с отечественными производителями: каждый день специалисты оперативно подбирают подходящее решение для клиентов и при необходимости выезжают на объекты, гарантируя надёжное изготовление и монтаж конструкций в любом городе.



ООО «РОТО ФРАНК»

Сайт: [www.roto.ru](http://www.roto.ru)

Телефон: +7 (495) 287-35-20

Адрес: 142407, Московская обл., Богородский городской округ, г. Ногинск, территория «Ногинск-Технопарк», д. 20.

Для корреспонденции: 142407, Московская область, г. Ногинск, территория «Ногинск-Технопарк», а/я 921.



## АРАМ СААКОВ, «СК КОМПЛЕКС»:

**«КОГДА ВИДИШЬ РЕЗУЛЬТАТ,  
КОТОРЫЙ ПРИНОСИТ ТЕБЕ  
НЕ ТОЛЬКО ПРИБЫЛЬ, НО И  
УДОВОЛЬСТВИЕ, ГОРДОСТЬ, –  
ЭТО ВДОХНОВЛЯЕТ!»**

Строительные работы, снос и демонтаж, благоустройство и озеленение, земляные работы, ремонт и строительство автомобильных дорог – вот неполный список сфер, в которых более 10 лет успешно и плодотворно работает компания «СК КОМПЛЕКС». Как сегодня идут дела у подмосковных строителей? С какими проблемами они сталкиваются и как их преодолевают? Какие задачи у них в приоритете? Что их огорчает, а что вдохновляет? Об этом – в интервью с генеральным директором и владельцем компании **Арамом Сааковым**.

– Арам Сергеевич, строительство здания начинается с фундамента, а с чего началось «строительство» вашей компании? Когда и почему было принято решение, что именно это направление и в это время будет востребовано, станет приносить пользу людям и доход компании?

– Я пробовал развивать бизнес в разных направлениях. Но согласитесь: сфера строительства была востребована всегда, да и направление очень разностороннее и интересное. Процесс трудоёмкий, но когда видишь результат, который приносит тебе не только прибыль,

но и удовольствие, гордость, – это вдохновляет!

К тому же в этой сфере есть возможность не только реализовать свои амбиции, но и помочь сотрудникам развиваться и зарабатывать.

– Большинство строительных организаций имеют «специализацию»: кто-то строит высотные дома, причём порой – целыми микрорайонами, кто-то прокладывает новые или ремонтирует старые дороги, кто-то занимается благоустройством... В списке услуг, которые оказывает своим клиентам «СК КОМПЛЕКС», помимо уже перечисленных, имеется ещё довольно много дополнительных пунктов. Почему такое разнообразие, действительно целый «комплекс» услуг? Не мешает ли одно другому? И есть ли при всём богатстве выбора у вашей компании какие-то направления, которые можно назвать приоритетными?

– Изначально наше приоритетное направление – разработка котлованов, сопровождение полного цикла строительства, а также комплекс работ по благоустройству. Для «СК КОМПЛЕКС» сфера благоустройства имеет особое значение. В процессе выполнения работ по благоустройству также развиваем уличное освещение. В настоящее время пробуем себя в проектировании. Я считаю: чтобы получить хороший конечный результат, желательно контролировать весь цикл работы – от зарождения проекта до сдачи объекта.

В последние годы развиваем собственное производство строительных

материалов, расширяем ассортимент, выступаем в качестве отечественного производителя. Собственное производство «СК КОМПЛЕКС» позволяет нам отказаться от иностранных поставщиков, минимизировать расходы, а также даёт возможность увеличить количество рабочих мест, улучшить экономику региона и России в целом.

Мы, как российские производители, имеем возможность в рамках заводского производства изготавливать безопасную, качественную и multifunctional продукцию. Мы работаем с типовыми и индивидуальными проектами, можем не только изготовить, но и осуществить установку, реализовать проект под ключ, что является несомненным преимуществом.

**– Говорят, что профессия строителя – самая мирная на земле. К этому можно ещё добавить, что она «самая открытая»: попробуй разгляди, что создали, например, «труженики нанотехнологий»! А что касается «плодов трудов» строителей, то они в большинстве случаев видны всем. Какими объектами, созданными руками тружеников «СК КОМПЛЕКС», вы особенно гордитесь? На что надо обяза-**

**тельно посмотреть потенциальным заказчикам, чтобы у них возникло непреодолимое желание найти номера телефонов вашей компании?**

– Профессия мирная, но имеет свои сложности. С начала проектирования мы полностью берём объект в свои руки: начинаем с бумаг, а заканчиваем сдачей в эксплуатацию готового объекта. Процесс достаточно трудоёмкий и требующий максимального включения всей нашей команды.

Особой нашей гордостью являются результаты выполненных работ по благоустройству парков, придомовых территорий, так как они приносят не столько финансовое, сколько моральное удовлетворение: это социально значимые объекты. Наша работа приносит улучшение качества жизни населения региона! Гордимся также сотрудничеством с крупными застройщиками, которые осуществляют комплексные застройки в столице и Московской области, где мы выступаем в качестве подрядчика.

**– Какова «география» работ вашей компании? В каких городах уже есть здания, дороги либо другие объекты, созданные «СК КОМПЛЕКС»? И какие, на ваш взгляд,**

**преимущества помогут вашей компании выигрывать торги и конкурсы на право получения контрактов на новых локациях?**

– Прежде всего, наша «география» включает в себя Москву и Подмосковье, где обеспечен самый высокий спрос. И работать комфортнее на ближайших территориях: так легче осуществлять контроль и включаться в процесс работы.

Доверие крупных застройщиков, таких как группы компаний «Самолёт» и «МИЦ», предоставляет нам возможность оказывать комплекс услуг, позволяет достойно конкурировать и не зависеть от других подрядчиков.

Мы на протяжении нескольких лет работаем с государственными и муниципальными заказчиками, а также имеем большой опыт работы с крупными коммерческими. Наверное, это самое главное преимущество, так как у нас есть соответствующий опыт, а сданные объекты соответствуют всем необходимым стандартам и современным требованиям. Мы оказываем строительные услуги высокого качества по доступной стоимости.

Конечно, не всегда с первого раза удавалось одержать победу, особенно в на-





чале пути. Но мы расценивали это не как неудачу, а как бесценный опыт «в нашу копилку». Работая и дальше в данном направлении, удавалось добиваться успеха и в будущем выигрывать интересные тендеры на строительство.

**– При строительных работах не обойтись без специализированной техники. Что это за техника? Какие возможности она даёт? Как сказались на уровне обеспеченности ею международные санкции?**

– Да, это ещё одна сфера деятельности, которая позволяет нам охватить полный цикл строительных работ. У нас достаточно большой парк специ-

ализированной техники: самосвалы, экскаваторы, погрузчики, автотопливозаправщик. Мы используем её при производстве строительных работ, оказываем услуги по вывозу грунтов и иные посреднические услуги.

Направление очень востребовано, но требует больших инвестиций, особенно в последнее время, когда стоимость транспортных средств и их комплектующих увеличилась в геометрической прогрессии в условиях санкций. Для формирования даже относительно небольшого парка спецтехники нужна приличная сумма, а широкий ассортимент позиций спецтехники, которую исполнитель смо-

жет предложить, крайне важен заказчику, поэтому мы не останавливаемся и по возможности увеличиваем наш автопарк. При этом спецтехника должна постоянно находиться в работе, иначе бизнес попросту окажется нерентабельным, учитывая расходы на её обслуживание, горюче-смазочные и иные расходные материалы, топливо. Мы как раз можем себе это позволить: наша техника не простаивает, находится постоянно в работе как на наших объектах, так и на объектах заказчиков.

**– Любая техника особенно хороша, если на ней работают грамотные специалисты. Где вы таковых находите? В последние годы в нашей стране заметна тенденция: на строительных объектах работают в основном люди, приехавшие из стран ближнего зарубежья. Как с этим обстоят дела в «СК КОМПЛЕКС»? Найдят ли себе место в вашей компании отечественные профессионалы-строители?**

– Хорошие специалисты важны в любой работе. Мы располагаем достаточным штатом профессионалов, которые работают на этой технике, а также специалистами, занимающимися её обслуживанием: это водители-операторы спецтехники, механики. Но при этом мы периодически вынуждены искать сотрудников, подходящих именно нашей компании. Мы формируем команду с



учётом многих факторов: важно, чтобы сотрудник не только отвечал профессиональным требованиям, но и соответствовал духу нашей компании. Важно, чтобы и работодателю, и работнику было комфортно работать, имелись общие цели, не было текучки кадров.

**– Есть у российского народа поговорка: «Ломать – не строить!» В вашей компании она приняла несколько отличный от первоначального смысл: вы занимаетесь не только строительством новых, но и сносом ветхих зданий. В чём особенность таких работ? Высок ли спрос на них? Простите за «лирическое отступление»: не бывает ли жалко, когда исчезает с «лиц городов» то, что когда-то возводилось?**

– Смотря как относиться к этой поговорке: я бы сказал, сломать плохое, чтобы построить хорошее, даже сложнее, чем просто строить хорошее. Правильно произведённый демонтаж объекта имеет свои особенности и специфику. Существует определённая последовательность в проведении таких работ. Фактически работы по сносу (демонтажу) объектов могут быть не менее сложными, чем работы по строительству или реконструкции.

Снос – контролируемая процедура, при которой производится не только разрушение, но и разборка заданий или сооружений, есть определённые требования при производстве таких работ. Особенно важно отметить снос при аварийности объекта, когда демонтаж является единственным важным выходом. Чаще всего снос требуется в соответствии с градостроительными и другими объективными обстоятельствами и имеет чётко выраженную стратегическую направленность.



На мой взгляд, российский строительный рынок включает в себя достаточное количество заказов на снос и демонтаж объектов недвижимости, особенно в нашем регионе, «а раз есть спрос, то будет и снос».

Насчёт «жалко»: наверное, я об этом не задумывался, так как там, где мы осуществляли снос, это было целесообразно. Производство данного вида работ преследовало важные цели: например, освобождение участка под возведение нового объекта или использование его по иному назначению, прекращение существования потенциально опасного, ветхого или полуразрушенного здания.

**– Возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то интересном, а я не спросил...**

– В условиях международных санкций меры государственной поддержки направлены на снижение издержек в строительстве. В настоящее время строительная отрасль России испыты-

вает ряд трудностей в развитии. Ввиду того, что она играет значительную роль в социально-экономическом развитии страны, являясь важным фактором её стабильности, хотелось бы, чтобы меры государственной поддержки строительных компаний вышли на новый уровень. И прежде всего, в части некоторых послаблений при проведении в строительстве налоговых проверок, внедрении более лояльных правил для них.

Снижение административного давления на строительный бизнес поможет компаниям оказывать в этой сфере более качественные услуги и в минимально короткий срок. Поэтому будем надеяться, что в ближайшем будущем частота проверок уменьшится, правила их проведения будут более простыми и понятными, а меры государственной поддержки станут более ощутимыми.

*Подготовил Алексей Сокольский*



A woman with long dark hair, wearing a black suit and high-heeled shoes, is sitting on a modern, geometric wireframe chair. She is smiling and holding a black folder or tablet. The background is a dark, industrial-style interior with a staircase and a black leather sofa. The overall mood is professional and modern.

# КОМПАНИЯ «ТЕРЕМЪ»: ПЕРЕЕЗД ЗА ГОРОД – ХОРОШЕЕ РЕШЕНИЕ

Строительная компания «Теремъ» вот уже 13 лет занимается организацией загородной жизни на всех её этапах: подбор земельного участка, проектирование, производство и строительство дома под ключ, его последующее обслуживание. О том, как изменился рынок загородной недвижимости за последние несколько лет, что сейчас в тренде и за какими проектами будущее, рассказывает директор департамента маркетинга и рекламы Ксения Владимирова.

**– Как сейчас вы можете оценить ситуацию на рынке загородной недвижимости? Что изменилось за последние несколько лет?**

– За последние несколько лет интерес к загородной недвижимости вырос, и, что самое интересное, изменилось отношение к самой загородной жизни. До 2020 года большинство потребителей рассматривало загородный дом скорее как второе жильё или место, куда можно приезжать по выходным и праздникам. С появлением возможности удалённой работы ситуация изменилась: у людей больше нет привязки к офису, многие могут работать из любой локации. Переезд за город – это хорошее решение для того, чтобы пользоваться преимуществами загородной жизни каждый день.

Рынок сейчас достаточно активный. Весной по понятным причинам мы отметили некоторое снижение спроса, но уже к лету, согласно данным компании «Теремъ», спрос в нашей отрасли восстановился. ЦИАН также провело исследование в феврале 2022 года и проверило данные через год: 39% респондентов не изменили своих намерений по приобретению или строительству загородного дома, и только 16% решили отложить покупку. Относительно 2022 года эти показатели немного изменились, но не критично.



Коттедж «Акварель 1» – 99 кв. м: гостиная и столовая зона – 43 кв. м

**– Что наиболее востребовано сегодня и какие существуют тренды при выборе проекта для строительства?**

– Сейчас очень популярны одноэтажные строения. Недавно мы добавили в каталог несколько новинок из этой категории: коттеджи «Акварель» со вторым светом и «Песню» с панорамными

окнами. Все они отличаются эргономичностью внутреннего пространства. Даже небольшие коттеджи продуманы до мелочей: удобные общие зоны и изолированные помещения, несколько санузлов, достаточно мест для хранения вещей. Наша задача – сделать так, чтобы человек, заехав в свой новый



Коттедж «Акварель 1» с панорамным остеклением и вторым светом



дом, не раз подумал о том, как в нём всё удобно устроено.

В этом году мы представили несколько проектов, которые считаем инновационными с точки зрения организации пространства: дома-бани. Это «Лада» с мансардным этажом и улучшенной планировкой, а также серия бань площадью от 43 до 52 кв. м со спальней в мансарде и гостиной на первом этаже. Их можно использовать и как гостевые, и как основные дома. Или как зимние: приехать, попариться, переночевать. Мы попали в так

называемый тренд «Как быстро и комфортно начать загородную жизнь». И в данном случае баня-дом – идеальное решение.

Пожалуй, можно выделить ещё одно направление – проекты со вторым светом. Помещения в таких домах выглядят объёмными и воздушными. В нашем выставочном пространстве в Зябликово эти проекты представлены в натуральную величину. На территории прямо сейчас ведётся строительство нового коттеджа «Ривьера» и обновлённой бани «Лада». Уже сейчас можно увидеть

«изнанку» строительства, а в ближайшем будущем – оценить преимущества этих проектов.

**– Как вы думаете, что сейчас важно потребителю, когда он принимает решение строить дом и приступает к выбору строительной компании?**

– Строительство – очень сложный технологический процесс. Потребителю важно быть уверенным в компании, которую он выбрал: в её надёжности, экспертности. Важно, чтобы ожидания и реальность совпали, когда объект будет построен. Поэтому на этапе выбора человек оценивает застройщика сразу с нескольких сторон. Во-первых, рациональные преимущества: использование качественных материалов, наличие собственного производства, сервисного обслуживания, полного комплекса услуг из «одного окна». Во-вторых, компания должна быть не только строителем/проектировщиком/технологом, но и надёжным партнёром на всех этапах строительного процесса.

**– Все говорят о полном комплексе услуг, качестве и так далее. Чем вы отличаетесь от других компаний в отрасли?**

– Компания «Теремъ» на рынке уже 13 лет. За это время нам удалось выстроить процесс таким образом, чтобы в каждом проекте сохранять индивидуальность, учитывать все пожелания заказчика. И при этом, обладая опытом и экспертностью, сочетать разумность, целесообразность и безопасность при дальней-



Дом-баня «Верба 1»

шей эксплуатации строения. Наличие собственного производства позволяет нам держать стоимость на доступном уровне, а уникальный монобрендовый выставочный комплекс даёт людям возможность сделать более продуманный и взвешенный выбор: вы можете «примерить дом на себя», задать любые вопросы о проекте, строительстве, услугах в едином пространстве, чтобы быть окончательно уверенными в своём решении.

**– Есть ли у вас собственное производство строительных материалов? Как осуществляется контроль их качества?**

– Производственный комплекс находится в городе Бронницы Московской области и занимает почти 9 га. Здесь мы изготавливаем комплектующие: от пиломатериалов до кровельного покрытия и столярных изделий. Несколько лет назад мы открыли крупный брусовой цех. Процессы максимально автоматизированы: на выходе мы получаем готовый домокомплект, который собирается на участке, как конструктор. Все материалы проходят трёхступенчатую проверку: на этапе приёмки, при производстве домокомплекта и в момент разгрузки на объекте.

За всеми процессами можно наблюдать в режиме реального времени на нашем сайте, куда мы встроили лайф-видео из цехов. А увидеть красивую съёмку нашего реального производства снаружи и внутри можно в новом ролике, который уже транслируется на федеральных каналах.

**– В каких регионах работает компания?**

– Мы ведём застройку в радиусе 600 км от города Бронницы, в котором распо-



Дом-баня «Верба 1»

ложено наше производство. Активно развиваем федеральную программу: на данный момент в 14 регионах у нас есть партнёры, которые строят наши проекты. Актуальный список можно посмотреть на сайте или узнать в контактном центре.

**– Есть ли сезонные ограничения по проведению работ?**

– Технологии шагнули далеко, мы следим за трендами и вовремя их внедряем. Сезонных ограничений нет, и строить можно в любое время года.

**– Расскажите о планах развития компании на ближайшее время.**

– Будем и дальше расширять и совершенствовать линейки наших проектов, улучшать сервисное направле-

ние и внимательно слушать и слышать потребителей, ведь именно они – наш главный двигатель с самыми интересными запросами, которые мы можем исполнить.

**– Что вы посоветуете тем, кто только начинает свой путь к загородной жизни?**

– Приезжайте в выставочный комплекс «Теремъ» в Зябликово, чтобы проникнуться атмосферой загородной жизни, поговорить с экспертами в области загородного домостроения и организации жизни за городом. Это поможет вам сформировать чёткое представление о том, какой дом вам нужен, и быть уверенными, что вы сделали правильный выбор.

Подготовила Екатерина Золотарёва



Дом-баня «Верба 1», кухня-гостиная

## ИРИНА СКЛЯРОВА:

«ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ РАБОТЫ АГЕНТСТВА «МИР НЕДВИЖИМОСТИ» В ТОМ, ЧТОБЫ СЛУЖИТЬ ЛЮДЯМ!»

На фоне мировых событий различные направления бизнеса претерпевают не лучшие времена, а в сферах недвижимости и строительства появляется всё больше новых возможностей и выгодных предложений. Однако не все компании оказались готовы к быстро меняющимся условиям, и люди по-прежнему сталкиваются с недобросовестными продавцами, риелторами и застройщиками, готовыми ввести в заблуждение покупателя ради личной выгоды. В агентстве «Мир Недвижимости» к работе принципиально иной подход. Ирина Владимировна Склярова, руководитель компании «Мир Недвижимости», г. о. Дмитров, рассказала нашему журналу об ориентированности современного рынка и возможностях покупателей приобрести без рисков комфортное жильё.

## МОСКВА НЕ СРАЗУ СТРОИЛАСЬ...

Получив достойное образование в Государственном университете управления и колоссальный опыт работы в сфере недвижимости, Ирина Владимировна приняла твёрдое решение создать свой бизнес.

«На всех предыдущих работах я чувствовала: мне чего-то не хватает. Мне нужны были свободный график, отсутствие дресс-кода, хороший заработок, общение с людьми и возможность интересных поездок – всё это я нашла в работе риелтора», – рассказала руководитель компании.

Ещё в 2013 году по воле случая Ирина Владимировна начала работать в небольшом АН ЕЦН в городе Дмитрове. Её график тогда был 24/7, и это казалось нормой. Многим аспектам профессии наша героиня обучилась методом проб и ошибок. Упорный труд и приобретённые навыки успешного риелтора позволили наработать клиентскую базу более 100 человек. Проработав пять лет и поняв, что в данном агентстве ей уже развиваться некуда, сделала шаг вперёд – к созданию своего агентства.

Компания «Мир Недвижимости» была основана в подмосковном Дмитрове в 2018 году. За прошедшие годы наработаны свои ценности и принципы во взаимодействии с клиентами. Они далеки от привычных для обывательского взгляда представлений о риелторской работе под девизом «Лишь бы впарить!» и с одной-единственной целью – получить личную выгоду. Основная цель работы агентства «Мир Недвижимости» заключается в том, чтобы служить людям.

Сотрудники компании в своей ежедневной работе руководствуются ценностями компании, которые были сформированы с самого основания.

- Мы дорожим репутацией и отвечаем за результат нашей работы.
- Мы профессионалы: опыт и знания позволяют нам качественно и в срок решать поставленные задачи.
- Мы ценим время наших клиентов и партнёров и дорожим своим временем.
- Мы в равной степени уважаем друг друга, наших клиентов и партнёров.
- Высокая эффективность нашей работы является гарантией качества предоставляемых услуг.
- Мы постоянно обучаемся и растём, повышая свою экспертность.
- Мы всегда защищаем интересы клиентов и соблюдаем партнёрские соглашения.
- Мы открыты, порядочны и честны во всех своих отношениях, поэтому нам доверяют.

## ОТ МНОГОКВАРТИРНОГО К ЧАСТНОМУ...

Начиная с 2020 года в сфере недвижимости произошла сильная трансформация, в рамках которой основные ценности людей остались, но приоритеты в плане выбора сильно перестроились. Многие люди склонились к приобретению загородного дома или земельного участка под строительство жилья с целью изменить свой образ жизни. Кому-то для этого даже пришлось продать единственную квартиру, взять ипотеку, найти дополнительную работу, а некоторым – и всё сразу. При этом все они, конечно же, хотели в итоге получить «дом мечты»: комфортный и уютный, без неприятных сюрпризов в виде дополнительных вложений.

Ни для кого не секрет, что ценовая политика сильно изменилась; чтобы построить дом с нуля самостоятельно, требуется очень много времени и средств. Это обойдётся гораздо дороже, чем заехать в уже готовый дом. Люди стали ценить время: тратить несколько лет на создание «семейного гнездышка», которое бы соответствовало всем требованиям, начиная от пожеланий членов семьи и заканчивая подготовкой необходимых документов, большинство покупателей уже не готовы.

В то же время большие возможности открылись и для застройщиков, которые начали диктовать свои условия на рынке недвижимости. Они выкупают большие территории на землях с разными видами разрешённого использования. Зачастую в дальнейшем застройщики экономят на площадях земельных участков, инфраструктуре прилегающих территорий, проектировщиках, дизайнерах, строительных материалах и предлагают экономжильё по завышенным ценам.

Отметим, что нередко в рамках рекламных кампаний от застройщика пред-

ставлены типовые проекты одноэтажной и двухэтажной постройки разной площади. К сожалению, покупатель часто при этом сталкивается с тем, что некачественно построенное жильё завалуировано под качественное. Соответственно, такие дома в дальнейшем потребуют дополнительных средств и времени, а также заставят немало понервничать, ведь многое придётся переделывать и дорабатывать.

«И тем не менее покупатели хотят поменять квартиры на дома. Наша задача – обратить их внимание на важные аспекты при выборе готового дома или строительстве по индивидуальному проекту. А также защитить их от недобросовестных застройщиков и продавцов», – пояснила Ирина Владимировна.

## «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ» ДОЛГОЖДАННОЙ ПОКУПКИ

Согласно статистике, на современном рынке недвижимости примерно 80% покупателей – «ипотечники»: это средний класс работающих людей, у них совершенно нет времени заниматься строительной, поиском рабочих и т. д. Люди настроены как можно быстрее заработать денежные средства и погасить кредит. Около 15% – это клиенты с альтернативой, т. е. «продажа – покупка», а также те, кто получил недвижимость в наследство. И 5% покупателей – это те, кто всё же имеет, благодаря, например, бизнесу, собственные средства и может себе позволить купить жильё или инвестировать в недвижимость. Рынок, как вы понимаете, рассчитан на «большинство». Многие покупатели готового жилья и услуг от застройщиков при этом наталкиваются на «подводные камни» в этой сфере.

В современном мире с помощью инструментов маркетинга (социальных сетей, рекламных баннеров, СМИ, интер-



нет-сайтов и др.) можно войти в доверие к покупателю и «впарить» ему жильё или услугу низкого качества по завышенной цене. Многие покупатели ещё на этапе переговоров, пытаясь сэкономить, упускают очень важные детали, связанные с защитой их интересов и выявлением всех «подводных камней» сделки, т. к. считают, что они владеют достаточной информацией, зачастую взятой из интернет-ресурсов, с форумов и от знакомых.

Руководитель агентства «Мир Недвижимости» рассказала, почему так происходит и почему покупатели попадают в подобные ситуации:

– Люди так устроены, что при покупке недвижимости в основном обращают внимание только на итоговую цену, не задумываясь о деталях. При этом тем, кто не связан с работой в сфере недвижимости, нет необходимости знать все тонкости профессии риелтора, ведь зачастую они продают или покупают недвижимость один раз в жизни. Наше агентство следит за чистотой сделки на всех этапах:

1-й этап – переговоры, на которых должны быть учтены интересы всех сторон;

2-й этап – организация и проведение сделки от а до я;

3-й этап – обратная связь и помощь в решении любых возникающих вопросов в сфере недвижимости.

Мы несём ответственность за своих клиентов, потому что можем влиять на

их выбор и в конечном итоге на качество их жизни. Мы считаем, что главная цель в жизни – служить людям. И делать это надо хорошо. В конце концов, качественно проведённая сделка и одобрение клиента – это наша репутация. Как вы понимаете, мы не работаем на краткосрочную историю. В нашей компании нет разделения клиентов на «своих» и «чужих»: все равны и значимы. Мы комфортно сотрудничаем с другими агентствами и объединяем наши профессиональные навыки для оперативного решения поставленных задач.

К сожалению, рынок недвижимости переполнен недобросовестными риелторами и застройщиками. За последнее время появилось немало людей, которые резко стали бизнесменами, открыли агентства недвижимости, строительные фирмы и проводят все работы, даже не имея необходимого опыта и квалификаций. Руководители таких компаний нацелены на то, чтобы «сорвать куш» и не нести никакой ответственности. Пользуясь тем, что многие покупатели не имеют достаточного опыта, знаний и квалифицированной поддержки профессионального риелтора или юриста, они могут завуалировать финансовые аферы или попросту скрыть свою некомпетентность. А дальше клиент заключает договор, который может быть абсолютно не в его пользу. В итоге приходится довольствоваться некачественным жильём

или заниматься возведением дома с неопытным застройщиком.

Есть и ещё одна печальная практика, когда всё-таки покупатель понимает, что фирма недобросовестно ведёт строительство и, расторгая договор, заводит на объект новую компанию. В случае некачественно проделанной работы будущему хозяину будет сложнее доказать, какая именно фирма допустила ошибки, а значит, на исправление по гарантии или возврат средств рассчитывать уже не приходится. Ваша доказательная база в таком случае стремится к нулю. Ирина Владимировна назвала несколько правил, на которые стоит обратить внимание при выборе фирмы-застройщика.

- Необходимо тщательно ознакомиться с работой нескольких компаний, их документами, портфолио, отзывами на различных интернет-площадках (при этом важно отличать реальные отзывы от фейковых);

- изучить предлагаемые проекты договоров. Там должны быть учтены интересы обеих сторон и прописаны все возможные нюансы, что гарантирует исполнение обязательств. Помните: профессионалы без договора не работают, т. к. ценят время клиента и своё;

- следить, чтобы слова застройщика не расходились с делом.

Наша компания нацелена именно на комфорт клиентов. Сотрудники агентства «Мир Недвижимости» прекрасно понимают, сколько здоровья и сил отнимают такие передрыги, как судебные разбирательства с фирмами-однодневками, не трудоустроенными должным образом «частными риелторами». Считаем, что любая покупка недвижимого имущества точно должна приносить удовольствие, чтобы потом не жалеть напрасно потраченного времени и средств.

### ВЫБИРАЯ «ДОМ МЕЧТЫ»...

Если вы уже задумались о покупке частного дома, Ирина Владимировна в первую очередь рекомендует проанализировать потребности всех членов семьи и расставить приоритеты. При этом важно учесть месторасположение и размер земельного участка, транспортную доступность, изучить близлежащую инфраструктуру, узнать потенциальных соседей, продумать расположение и планировку дома и других строений. А дальше лучше довериться профессионалам, которые по вашим запросам, как визуальным, так и финансовым, подберут максимально комфортное предложение, организуют и проведут сделку.

«Сейчас в интернете можно найти множество разных картинок домов. Горе-застройщики строят по ним дома без подготовленных и продуманных проектов и, соответственно, без учёта комфортного образа жизни на ежеднев-





ной основе, экономя на квалифицированных специалистах (проектировщиках, дизайнерах, архитекторах и т. д.). Очень важно, чтобы люди при выборе жилья понимали, что нужно смотреть реальные дома, а не влюбляться в картинку без понимания жизненно важных нюансов. И наша задача, как социально ответственной компании по недвижимости, – предупредить наших клиентов обо всех возможных рисках», – рассказала наша героиня.

Именно по этой причине в команде Ирины Владимировны работают исключительно профессионалы: агенты по недвижимости, юристы, эксперты по строительству, дизайнеры и другие. Соответственно, вы можете как обратиться в агентство «Мир Недвижимости» за любой риелторской услугой отдельно, так и в целом положиться на компанию в поиске, подготовке необходимых документов и приобретении жилья.

### **ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ...**

2023 год для компании станет новым витком в развитии. Впервые за пять лет её истории руководитель агентства «Мир Недвижимости» решила, что компания готова стать застройщиком и воплотить в жизнь пожелания своих клиентов, накопленные за эти годы.

«Мы запускаем новые проекты, в которых объединяем профессионалов, чтобы каждый из них занимался своим делом.

Если это проектировщик, то он будет проектировать, продажник – продавать, а строитель – строить. И никак иначе! Мы должны понимать и учитывать, сколько нужно пространства, например, домохозяйке, чтобы она могла обслужить четырёх человек, не бегая по разным комнатам за необходимыми предметами. Команда, которая будет осуществлять новое направление в агентстве, очень сильная: каждый участник по-настоящему дополняет друг друга и даёт возможность реализовать задуманное в полной мере».

Сейчас перед компанией стоит важная задача – не построить тысячу типовых домов, которые когда-нибудь дождутся своего покупателя, а собрать единый уникальный проект, максимально учитывающий потребности современного общества. Руководитель агентства «Мир Недвижимости» подробнее рассказала о предстоящем строительстве:

– Наши строения будут одно- и двухэтажными, ценовая категория, как вы понимаете, будет зависеть в основном от размера участка и площади дома. В целом мы планируем застройку 100-170 кв. м стоимостью 10-20 млн рублей за объект. Очень важно, что мы настолько точно продумали наши новые объекты, что они позволяют делать пристройку или трансформировать зоны внутри, например, на случай, если планируется расширение семьи.

Сегодня компания развивается пока на территории Дмитровского городского округа, но в дальнейшем планирует оказывать услуги по строительству и в других городах. На территории Московской области созданы все условия для развития этого направления. Выбранная локация для новых объектов позволяет хорошо продумать установку домов.

«Ещё раз хочу акцентировать внимание всех желающих приобретать дома: стоит хорошо всё обдумать. Ведь жильё должно подходить вашей семье. В противном случае вам придётся привыкнуть к новой и неудобной обстановке, а мысль о неверно потраченных деньгах будет вас только расстраивать. Стоит ли вообще вкладываться в «дом мечты»? Несомненно, но доверьте это профессионалам. Покупая новое жильё для семьи, не стоит экономить на качественных услугах профессионального риелтора, которые в итоге обязательно себя оправдают!» – завершила Ирина Владимировна.

Агентство «Мир Недвижимости» является членом Ассоциации «Гильдия риелторов Московской области» и НП «Российская гильдия риелторов», что гарантирует чистоту сделки, соблюдение Кодекса этики и стандартов практики работы на рынке недвижимости РФ.

*Подготовила Варвара Можеева*



## ГАЛИНА ЯНУШКЕВИЧ:

**«ЧТОБЫ ЛЮБИТЬ СВОЮ  
ПРОФЕССИЮ, НАДО  
СТАТЬ МАСТЕРОМ!..»**

Хороший педагог учит не только своему предмету, он стремится дать важный жизненный совет, который, несомненно, принесёт пользу учащемуся. Такие наставления возможны лишь в том случае, когда царит доверительная атмосфера между педагогом и студентами. Заставишь, например, ученика запомнить, что кратчайшее расстояние от точки до прямой есть перпендикуляр, так он по этой линии и пойдёт искать дорогу. А в жизни там мост через речку забыли построить, а может, забор новый землевладелец нагородил и собаку злую завёл. И только настоящий педагог может предупредить о «подводных камнях» будущей профессии. Встреча с такими «редкими» учителями обязательно должна проходить в интересном или необычном месте: например, в «Проектной мастерской Янушкевич». Так студенты Щёлковского колледжа теперь регулярно встречаются со своим наставником Галиной Николаевной Янушкевич. На одном из таких занятий побывал наш корреспондент.

### **«Я Б В КАДАСТРОВЫЕ ИНЖЕНЕРЫ ПОШЁЛ. ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ!»**

А вы знаете, например, чем линейные объекты отличаются от площадных? Вот... А девушка по имени Любовь, студентка колледжа, знает! Это дороги, железные и автомобильные, это различные трубопроводы, независимо от того, что по ним течёт – простая вода или очень непростая нефть, то есть все те объекты, чья длина гораздо больше ширины.

Специализированным проектированием в основном именно таких инженерных коммуникаций и занимается проектно-строительная организация, которая носит имя своей создательницы и руководителя Галины Янушкевич. В истории этой компании много интерес-

нейших, в том числе уникальных, проектов. Посмотрев на них, даже англичане, которые в своё время взаимодействовали с прямыми конкурентами, изменили своему правилу и заказали для своего завода в Рязани проект именно в мастерской Янушкевич.

Но вернёмся на урок, который проходил в здании, где и располагается уникальная мастерская. Самое главное, по словам Галины Николаевны, – это дать понять новоиспечённым студентам, что они сделали правильный выбор, придя после 9-го класса изучать земельно-имущественные отношения.

«Ваша специальность востребованная и престижная. От того, как вы начнёте в неё вникать, зависит ваше будущее,

то, кем вы станете. Потому что колледж – это только начало. Впереди вся ваша жизнь; получив специальность здесь, а затем окончив вуз, несомненно, сможете работать по профессии. Риелторские компании, агентства недвижимости, страховые фирмы, структуры ЖКХ, администрации городов и посёлков, градостроительные организации – их двери будут открыты для вас. Такие организации просто не выживут без хороших специалистов вашего профиля», – рассказала заслуженный строитель Московской области.

Для чего нужны земельно-имущественные отношения? Самое красивое определение я выбрала специально для вас: «Чтобы во всём государстве всегда

был установленный порядок, требуется иметь существенные рычаги контроля, позволяющие грамотно распределять выполняемые действия, непосредственно связанные с существующим имущественным фондом».

Вспоминая фразу из стихотворения А. К. Толстого «История государства Российского от Гостомысла до Тимашева»: «Земля у нас богата, порядка только нет», сразу понимаешь, что вкладывать в подрастающее поколение нужно много. Может быть, именно этим студентам предстоит наводить тот самый порядок и вести государство к светлому будущему?!

Особое внимание педагог-наставник уделяла возможным профессиям этой отрасли, чтобы в будущем студенты выбирали интересные для себя направления. Это техники-инвентаризаторы, специалисты по учёту недвижимости, специалисты БТИ, оценщики и, наконец, специалисты, без которых наша организация просто не может обойтись, – кадастровые инженеры и геодезисты. Потому что, разрабатывая любой проект, вы должны его выполнять в координатах.

В рамках урока наша героиня рассказала и про Московскую систему координат, и про то, что каждая точка нашей Земли, той земли, по которой мы ходим, или геодезической карты этой земли, имеет свои координаты X и Y. По правилам создания проекта, ни одно строительство не проходит без геологических

и топографических исследований, проводимых с использованием методики нивелирования по квадратам. Дальнейшая разработка плана (например, газопровода) выполняется в уже конкретных допустимых координатах.

«Потом этот план в координатах отдадут геодезистам, и, независимо от того, знают они конкретное место, где должен пройти газопровод, или не знают, прибором определяют те координаты, которые мы нарисовали на плане. Таким образом, мы можем линейный объект – тот же газопровод – вынести, что называется, «в натуру». Можно вынести «в натуру» и земельный участок: например, под дом или дачу. Кадастровый инженер – это вообще достаточно самостоятельное лицо, которое может быть и индивидуальным предпринимателем. Это очень хорошая, доходная специальность. Он может приехать к заказчику, у которого есть такой участок, огороженный забором, и проверить, правильно ли этот забор установлен», – добавила Янушкевич.

#### **УРОК ИСТОРИИ, ИЛИ «ОТ РАБОТЫ С ЧЕЛНОКОМ ДО РАБОТЫ ЧЕЛНОКОМ»**

Вернёмся к самому зданию, где располагается та самая мастерская Галины Николаевны. Оно действительно уникально своей историей. Стоит объект на границе территории бывшего хлопчатобумажного комбината. Важно знать, что Щёлковский район в прошлом и по-

запрошлом веках был знаменит своей текстильной промышленностью. Даже на флаге Щёлково изображён челнок, который используется в промышленности для создания ткани, а потом и одежды для тех, кто хотел быть не только счастливым, но ещё и красивым.

Галина Николаевна продолжала рассказ о том, что построенную в XIX веке фабрику её собственники всячески развивали, благодаря чему она процветала и была известна во всей России, а затем и во всём СССР. Но «наступили ветра перемен», и очень многое изменилось для нашей страны. В первую очередь это коснулось предприятий и заводов. В то время производство «своего» ушло на второй план, а политика государства была направлена на покупку уже готового. К сожалению, закрывались фабрики, а рабочие превращались в «челноков» уже в другом значении этого слова.

Ещё одной страницей истории стал рассказ о том, что само здание, в котором располагается теперь проектная мастерская, было построено бывшим владельцем фабрики в 1925 году, в так называемый период НЭПа, то есть тогда, когда ещё позволялось кому-то чем-то владеть. В период надежд. В период, который дал возможность нашей стране процветать. К сожалению, в 1929 году у многих развивающихся компаний имущество отобрали.

Что касается нашего здания, то почти век назад оно использовалось для раз-



мещения гужевой пожарной команды. Его нынешние большие окна на первом этаже были когда-то не окнами, а воротами, и не освещали они, а закрывали помещения, в которых стояли бочки с водой и отдыхали лошади, готовые по звонку на номер «01» (если конечно, у «абонента» был телефон, вовсе даже не мобильный...) или по крику наблюдателя с каланчи броситься спасать от огня людей и имущество.

«Теперь здесь работаем мы. Я выкупила это здание, отремонтировала, стараюсь выдержать его стиль. Разве что оштукатурить пришлось: кирпич сыпался. Мы оборудовали помещения вентиляцией, кондиционерами – сделали всё, чтобы здесь было уютно находиться и уютно работать. В этом вы сможете убедиться, если придёте к нам на практику», – ностальгируя обо всех сложностях и победах, пояснила Галина Николаевна.

### В ПОЛЯХ, В ЛЕСАХ И... В КАБИНЕТАХ

О практике Галина Янушкевич говорила неоднократно: дружба между её проектной мастерской и Щёлковским колледжем «зафиксирована документально». Соглашение о партнёрстве, согласно которому студенты приходят сюда не только на такие необычные уроки, но и на практику – производственную и преддипломную. А сама Галина Николаевна уже приглашалась в колледж в качестве председателя комиссии при защите дипломов.

– Думаю, что мы сделаем это традицией, – говорит преподаватель колледжа Юлия Суларева. – Мы готовы принять её в ряды наших педагогов. Если согласится – всегда с радостью! Такие квалифицированные специалисты высшего уровня нам нужны. Это просто высший пилотаж для нас, педагогов. А ещё знаете, что меня поразило? На защите она отметила двух ребят и пригласила их к себе на работу. Никогда такого не было.

– Да, – подтвердила Галина Николаевна. – Один из них, его зовут Даниил Ратников, перезвонил мне едва ли не в тот же день, потом пришёл и сейчас работает у нас геодезистом. Мы его обучили современным программам AutoCAD (двух- и трёхмерная система автоматизированного проектирования и черчения. – Ред.), он ездит со своим руководителем в поля, работает и одновременно продолжает учиться. Думаю, что наступит тот момент, когда он захочет получить и выше образование, а мы будем этому только способствовать.

– А почему только мальчики геодезисты? – раздался вопрос из аудитории.

– Как вам сказать?.. – задумалась Галина Николаевна. – Наверное, потому, что пока не разработали геодезический

костюм, который был бы достоин того, чтобы его надела девушка. Если серьёзно, то геодезистом, конечно, может быть и женщина, но я всё-таки считаю, что эта профессия мужская. Там надо много ходить, особенно на линейных объектах, которые могут быть длиной в 10 и более километров, надо таскать за собой оборудование. Автомобили проходят не везде, хоть мы и стараемся покупать своего рода «вездеходы» – на больших колёсах, с высокой проходимостью. Но тем не

умение «умно выражаться». После урока, который провела Галина Янушкевич, показалось, что все участники дискуссии стали прекрасно разбираться если не в земельно-имущественных отношениях, то в связанных с ними профессиях точно.

Специалисты по оценке имущества и земли помогают людям купить, продать, подарить, оценить, измерить недвижимость, а также составить брачный контракт.



менее эта работа связана с большими физическими нагрузками в разных климатических условиях. У нас группа геодезистов состоит из четырёх мужчин, и все они взаимозаменяемы, то есть могут и в поле выйти отснять, и на улицу – хорошо, если на свежем воздухе. Ведь снимать приходится и у дорог. Ходить приходится и по полям, и по лесам, где водятся дикие звери. Впрочем, есть и женщины-геодезисты. Женщины, которые занимаются камеральными работами – технологическими процессами, которые можно осуществлять и в помещениях. Это отчёты о проведённых исследованиях, создание топографического плана, других графических и текстовых документов. Но есть и другие связанные с этим направления. Я, например, просто мечтаю открыть в вашем колледже специальность «техник-проектировщик», потому что она великолепная и очень востребованная. Потом потихонечку самым активным из вас я скажу, какую зарплату они у нас получают.

Аудитория замирала во время рассказов о возможных вариантах профессий. Согласитесь, очень здорово, когда преподаватель объясняет не словами из учебников, где не всегда всё понятно, а простым человеческим языком. Зачастую педагоги считают важным продемонстрировать детям свои знания, используя профессиональные термины и

– Наша специализация – это проектирование и строительство в основном линейных плюс каких-то небольших площадных объектов. Наша компания проектирует инженерные системы, инженерные коммуникации. Как правило, это газопроводы – в большом количестве. Сейчас мы, например, проектируем газопроводы по программе газификации Московской области, а также по государственной программе социальной газификации РФ. Она предполагает бесплатное проектирование, строительство и подведение газопроводов до границ земельных участков, на которых располагаются дома, хозяева которых захотели их газифицировать.

### «ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ВО ВСЁМ РАЗОБРАТЬСЯ, ВЫ СМОЖЕТЕ ЭТО СДЕЛАТЬ!..»

«Чтобы любить свою профессию, надо стать мастером своего дела!» – этими словами Галина Янушкевич пригласила гостей-студентов познакомиться с одним из таких мастеров. Здесь, на втором этаже, и возникли у студентов вопросы о здании, а в глазах некоторых из них явно читалось: «Я хочу здесь работать!» Такой, как говорят современным языком, «вау-эффект» просто необходим студентам, чтобы они загорелись своей профессией и полюбили своё дело.

– Для строительства любого объекта, в том числе линейного, нужно оформление прав, ведь вы уже знаете, что каждый участок имеет своего собственника, – рассказывала оглядывающимся по сторонам юношам и девушкам та, кого Галина Николаевна и назвала мастером: Юлия Калмыкова. – Мы получаем от собственника согласие, заключаем договор, соглашение об установлении сервитута, оплачиваем наши строительные работы, чтобы частное лицо потом не обратилось в суд и ни у нас, ни у наших заказчиков не было проблем. Также мы пользуемся в работе публичной кадастровой картой. Вы на втором курсе, а значит, должны уже знать, что это такое...

Дискуссия завязалась интересная. Мастер и прекрасный спикер Юля Калмыкова много рассказывала, показывала (на бумаге и планшете) и отвечала на вопросы студентов. Затем была демонстрация возможностей современного составления карт: особых природных зон, инженерных коммуникаций, памятников культурного наследия – всё это, несомненно, заставило учащихся всерьёз задуматься о своём будущем в этой профессии.

– Главное – желание, – перешла Юлия от узкопрофессионального к общему. – Если вы действительно хотите в чём-то разобраться, вы сможете это сделать! Если пока не всё понимаете, то всегда можно спросить у другого человека. Плюс интернет в помощь. Если хочешь развиваться, будешь развиваться! Не ждите от нас, что мы вам всё дадим. Сами в себя инвестируйте. «Прокачивайте» свои собственные

компетенции, обрастайте ими, обрастайте знаниями! Сами! Педагоги ведь тоже могут знать не всё...

– Мы сейчас тоже в вас инвестируем, – поддержала её Галина Николаевна. – Инвестируем своё время, свои знания. У вас сегодня тот период, когда вы должны всё впитывать. Как губка. Потому что потом, когда вы выйдете из стен колледжа или университета, вы будете нарасхват и станете мастерами. Вам будет всё нравиться в вашей работе, вы будете её просто любить, вы почувствуете ту самую отдачу, отклик... Это будет отклик на то, что вы вложили. Девушки станут самодостаточными и уверенными в завтрашнем дне, а юноши – хозяевами жизни...

Учащимся ещё много чего предстоит узнать. И прекрасно, если эти знания они получают не только в учебных классах, но и там, где всё это применяется: в конкретных компаниях. Просто замечательно, если бизнес-структуры идут на такое, безусловно, взаимовыгодное сотрудничество с учебными заведениями. Ведь это только кот Матроскин из популярного мультика предпочитал «совместный труд для его пользы». Здесь сотрудничество взаимовыгодное.

– Чем это полезно для колледжа? – преподаватель Юлия Сергеевна Суларева сразу пояснила: – Во-первых, это популяризация специальности «земельно-имущественные отношения». Во-вторых, мы получаем дополнительные баллы, когда происходит расчёт рейтинга образовательных организаций, ведь такие коммуникации, такое взаимодействие с представителями бизнеса всегда только приветствуются и высоко оцениваются

на уровне Министерства образования Московской области. И главное – здесь наши студенты могут в реальной жизни, на практике обогатить свои знания, умения, навыки, прокачать свои компетенции и, вернувшись в колледж, рассказать другим нашим ребятам, что они увидели и чему научились. Мы стараемся выпускать специалистов, востребованных на рынке труда, тех, кто участвует и будет участвовать в решении вопросов экономического значения в масштабе всей страны. Как это реализуется на практике – показывает жизнь. Если наши ребята уже приходят сюда работать – это дорогого стоит.

– Знаете, я родилась в СССР, в Белоруссии, – говорит Галина Янушкевич. – Но с 1977 года живу в Подмосковье, в России, которая тоже стала для меня родной. Если ты принимаешь страну, в которой живёшь, как Родину, то, я считаю, ты должен ориентироваться на те задачи, которые ставит её правительство. Это одна, скажем так, «государственная» сторона вопроса. Но есть и личная... У меня есть сын, внуки, и я понимаю, насколько для каждого человека, не только для родителя, важно, чтобы они росли, как говорило наше старшее поколение, «умниками и красавцами». Но хотелось бы, чтобы это были новые люди, новое поколение. Поколение, которое не стало бы в истории нашей страны «отрицательными героями». Хотелось бы, чтобы они запомнились будущим поколениям честными, справедливыми и трудолюбивыми. Всё сделавшими для своих детей. И чтобы так продолжалось. Поколение за поколением...



## ЭЛЬНАРА АВАКЯН: «Ярмарки – не просто экономический феномен»

«Чудеса встречаются только в детстве» – гласит известная фраза. Однако мы не можем полностью согласиться с таким суждением. «Детство» и «чудо» – разве не синонимы?

На самом деле взрослые люди также продолжают верить в чудеса, нужен лишь повод. И он есть: посещение ярмарки, где гармонично сочетаются народные забавы, смех детей и продукция ремесленников и фермеров. Зимним днём вы можете вооружиться кружечкой горячего чая, насладиться красочным представлением и попробовать на вкус кусочек сыра, деликатеса или авторского блюда.

Прекрасная площадка для минут радости, не правда ли? Кто же организует ярмарки? И насколько оптимистичны организаторы, верят ли они в чудеса или сталкиваются с проблемами? На этот и многие другие вопросы отвечает эксперт Эльнара Авакян, директор фирмы «Регион».



ЭЛЬНАРА МАНЛЕСОВНА АВАКЯН БОЛЕЕ 15 ЛЕТ ЯВЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАТОРОМ ЯРМАРОК В ПОДМОСКОВЬЕ И СОСЕДНИХ РЕГИОНАХ РФ. ЕЁ ВЫСКАЗЫВАНИЯ ПРО ЯРМАРКИ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД СЧИТАЮТСЯ АФОРИЗМАМИ, ПОЭТОМУ ПОВТОРИМ ИХ ЕЩЁ РАЗ. «НЕФТЬ – ЭТО ИНДИКАТОР ОПТИМИЗМА ИНВЕСТИТОРОВ. ЧЕМ БОЛЕЕ РАДОСТНЫМ ИМ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ БУДУЩЕЕ, ТЕМ ОНА ДОРОЖЕ. НУ А ЕСЛИ ИНВЕСТИТОРЫ ОЩУЩАЮТ КРИЗИС И СТАГНАЦИЮ – НЕФТЬ ПАДАЕТ В ЦЕНЕ. ЕЩЁ ОДИН ИНДИКАТОР ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ – ЯРМАРКИ.

ЯРМАРКИ – НЕ ПРОСТО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН, А УДИВИТЕЛЬНОЕ ПЕРЕСЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ, РЕЛИГИОЗНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАКТИК. ЭТО МЕСТО ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ И ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ, ЕСЛИ ГОВОРИТЬ ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ – ПУБЛИЧНОЕ УЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО ГОРОДА, ДЕРЕВНИ, ПОСЁЛКА. ОТНЮДЬ НЕ СЛУЧАЙНО ЗАКРЫТИЕ ТОРГОВЫХ ЛАВОК НЕСКОЛЬКО ВЕКОВ НАЗАД СЧИТАЛОСЬ СОБЫТИЕМ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ.

ТАКЖЕ ЯРМАРКИ ОБЕСПЕЧИВАЛИ УСТОЙЧИВУЮ СВЯЗЬ МЕЖДУ ГОРОДОМ И ДЕРЕВНЕЙ, ЕЩЁ – МЕЖДУ ОТДЕЛЬНЫМИ ГОРОДАМИ. ОНИ «СШИВАЛИ» ПРОСТРАНСТВО, А ТАКЖЕ ЯВЛЯЛИСЬ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ЛАНДШАФТА».

ЭЛЬНАРА АВАКЯН

– Эльнара, здравствуйте! Мы с вами уже ранее говорили о ярмарках, их экономическом и общественном значении. Скажите, как изменились ярмарки сегодня, с чем это связано?

– Сегодня мы являемся свидетелями нового этапа в экономическом преобразовании России, а также всего мира. Сфера ярмарочной деятельности превратилась в сегмент региональной экономики. Загруженность муниципальных площадок для проведения ярмарок в 2021 году в Московской области составила 80-90%.

По оценочным суждениям, мы можем сделать вывод о сильной фрагментации рынка. Большинство ярмарок небольшие, притом универсальные по своей структуре. Московская область является лидером по проведению ярмарок. В среднем за месяц в Подмосковье проходит 70 ярмарочных мероприятий, которые реализуют 20-30 операторов.

К сожалению, между операторами идёт неравная конкурентная борьба за проведение мероприятий. Вместе с тем реальное количество реализуемых проектов существенно сократилось по итогам 2022 года.



– Как вы считаете, что могло бы изменить сложившуюся ситуацию? Какие шаги и кому необходимо совершить для разрешения проблем?

– Я могу говорить только от собственного имени, имени организатора: микробизнес, к сожалению, сталкивается со сложностями, которые можно решить исключительно в ходе открытого диалога и взаимопонимания с представителями государственной власти.

Необходимо исправить или внести уточнения в нормы законодательства или нормативно-правовые акты по направлениям организации ярмарочной деятельности в субъектах РФ. Определить права и обязанности сторон, дать разъяснения, которые позволят микропредпринимателям избежать больших штрафов.

Беседовала Виктория Лукьянова





east gate  
hotel



# EAST GATE HOTEL\*\*\*\*

БИЗНЕС-ОТЕЛЬ В ЦЕНТРЕ БАЛАШИХИ



г. Балашиха,  
пр. Ленина, 25

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



+7 (495) 926-04-56

6 км от МКАД,  
шаговая  
доступность  
от городского  
парка Пехорка,  
удобное  
транспортное  
сообщение с Москвой.

- ★ номера европейского уровня;
- ★ конференц-комплекс;
- ★ ресторан VITELLO с летней верандой.



# АНТОН СУРУТКИН, «ТАВРОС»:

## «СПУСТЯ 30 ЛЕТ МЫ ВСЁ ТАК ЖЕ ПОЛНЫ РЕШИМОСТИ И ВСЁ БОЛЬШЕ ОТКРЫТЫ НОВОМУ!»

Компания «Таврос», основанная в 1993 году, является одним из лидеров российского рынка по производству товаров для строительства и обустройства.

В ассортименте компании представлен широкий спектр продукции для кровли, ограждений и фундамента. Производства размещены в Московской, Ленинградской и Калужской областях. Продукция компании представлена более чем в 1500 точках продаж европейской части России. За свою историю «Таврос» был неоднократно отмечен различными наградами в области качества производимой продукции и уровня предоставляемого сервиса.

Мы пообщались с генеральным директором компании Антоном Суруткиным и узнали о ценностях и достижениях компании накануне значимого юбилея.

**– В этом году вы отмечаете 30-летие компании. Скажите, какими результатами вы гордитесь уже сейчас, а с какими только планируете встретить памятную дату?**

– Главное достижение – это сам факт 30-летнего существования бизнеса в России. Уже сама цифра 30 вызывает бурю эмоций. Ведь, по статистике, лишь одна из десяти компаний не закрывается в первый год после открытия. И лишь 3,4% малых предприятий в России живёт более трёх лет.

Мы стали первыми, кто познакомил любителей загородной жизни России с кровельными и фасадными материалами из оцинкованной стали. Гофрированный лист и профнастил многие годы являлись нашей визитной карточкой, локомотивом развития компании. Мы стали первыми, кто открыл доступ обычным потребителям, частным лицам к новейшему в начале 90-х гг. для нашей страны материалу – стали с оцинкованным покрытием.

Наша дилерская сеть насчитывает более 1500 партнёрских точек продаж в европейской части России.

Мы уверенно удерживаем 1-е место по поставке металлопроката и изделий из стали в федеральные DIY-сети. Многие годы мы являемся ключевым игроком в поставках материалов для кровли и ограждений в крупнейшие строительные гипермаркеты, в числе которых – «Леруа Мерлен», «Петрович», «Аксон», «ОБИ», «Максидом» и «Касторама».

Мы являемся одним из лидеров российского рынка по производству товаров для строительства и обустройства. Наша продукция присутствует и активно продаётся более чем в 70 субъектах Российской Федерации.

**– После первого локдауна многие жители городов обратили свой взор в сторону загородной недвижимости, а, как известно, это не только свежий воздух, но**

**и колоссальные строительные работы. Скажите, как изменилось производство вашей продукции в этот период? Можно ли утверждать, что изменился портрет вашего покупателя?**

– Эксперты называют 2020 год рекордным по спросу на рынке загородного жилья. Он коснулся всех сегментов: граждане активно арендовали дома и дачи во время пандемии, а также покупали



их. Закрытые из-за пандемии границы и действовавшие региональные ограничения способствовали стремлению горожан изолироваться в местах меньшего скопления людей.

Во время вводимых ограничений и самоизоляции ведущую роль сыграли компании, которые принимали заказы и могли осуществлять доставку дистанционно. Продажи внутри нашей компании через собственный интернет-магазин выросли более чем в три раза. Примечательно, что в этот период покупатели проявляли повышенный интерес к новым видам материалов. Особой популярностью пользовался профнастил с декоративными покрытиями в виде травы, дерева, камня, а также с рельефными текстурами.

В этот же период в компании был сделан фокус на набирающий популярность фундамент на винтовых металлических сваях. Интерес потребителей вызван тем, что фундамент на сваях более экономичен по стоимости, а также прост и универсален в монтаже в любое время года. Мы же пошли дальше и предложили рыночное решение для разных видов почв.



В 2022 году нами была проведена большая работа по развитию ассортимента в категории «Дом. Дача. Сад». Мы сделали фокус на производство мангалов. Нам удалось увеличить линейку производимой продукции более чем в два раза, наполнив её современной классикой и лофт-стилем.

Практическим результатом труда предыдущих трёх лет являются поставки профнастила с декоративным покрытием, винтовых свай и мангалов в гипермаркеты крупнейших торговых сетей России с географией продаж от Калининграда до Владивостока.

**– Компания «Таврос» является обладателем различных премий среди металлургических и металлоторговых компаний России. Расскажите подробнее о ваших наградах. Какие из них наиболее значимы для вас и компании?**

– Конечно, главная для нас награда – это признание наших клиентов. Ведь их за 30 лет деятельности «Таврос» стало уже более 10 миллионов. А внутренний слоган нашей компании: «Качество – это когда возвращается клиент, а не продукция».

Вторым по значимости «экспертом» в оценке работы организации является профессиональное сообщество.

По итогам работы 2021 года нашу основную производственно-складскую площадку впервые отметили как «ЛУЧШАЯ МЕТАЛЛОБАЗА РОССИИ» и «ЛУЧШИЙ СЕРВИСНЫЙ МЕТАЛЛОЦЕНТР РОССИИ» в номинации «За инновации в обслуживании клиентов».

Наш сайт уже дважды был отмечен и награждён как «Лучший интернет-магазин по металлоторговле» в номинациях «Сервис» и «E-commerce».

По итогам 2021 и 2022 гг. Российский союз поставщиков металлопродукции в рамках международной выставки «Металл-Экспо» наградил компанию почётным званием «ЛУЧШАЯ СБЫТОВАЯ СЕТЬ РОССИИ».

Мы считаем, что вышеназванные достижения говорят о том, что мы на правильном пути, и это, прежде всего, результат нашей командной работы.

Сегодня я могу без ложной скромности признать, что выбранная нами стратегия сработала, и спустя 30 лет мы всё так же полны решимости и всё больше открыты новому.



# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)