

# БИЗНЕС ДИАЛОГ

business dialog media

МЕДИА

№ 2 март 2024



## ТЕМА НОМЕРА:

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ  
ПОДМОСКОВЬЯ

## ТЕРРИТОРИЯ НОМЕРА:

ГОРОДСКОЙ ОКРУГ  
ЖУКОВСКИЙ

**ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИИ «УСПЕХ»:**  
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ОТЛИЧНАЯ ДЕЛОВАЯ  
РЕПУТАЦИЯ



# 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: Анна Добрынина, Михаил Московец, Дарья Бакарина, Екатерина Иванова

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 26.03.2024 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	6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей	2-я полоса обложки	70 500 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей	3-я полоса обложки	66 500 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 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 ответственных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

ЭКСПЕРТ-КОНСУЛЬТАНТ НОМЕРА:

компания «Точные поставки»

### КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская –

руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG

компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике

Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – директор «СИБУРа» по

климатическим инициативам и углеродному регулированию

### КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



### КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

# СОДЕРЖАНИЕ

- 
- 3     **ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ:** ЗАСТРОЙЩИКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ
- 
- 6     **НОВОСТИ МИНИСТЕРСТВА СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**
- 
- 8     **В БУДУЩЕЕ ЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – ВМЕСТЕ С КНАУФ**
- 
- 12    **ЛЕВ МИНУЛЛИН, «РОТО ФРАНК»:**  
«ПОТРЕБНОСТЬ В ПРОДУКЦИИ ROTO НА РЫНКЕ ИЖС НАИБОЛЕЕ ВЫСОКА»
- 
- 14    **АЛЕКСЕЙ ЩАВЛЕВ:** «ROTO ALU ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»
- 
- 16    **ЮРИЙ ДОЛМАТОВ:** «PALADIUM – ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ  
ЭКОСИСТЕМА, СПОСОБСТВУЮЩАЯ ПРОГРЕССУ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»
- 
- 20    **ИРИНА СКЛЯРОВА:** «ДОВЕРЬТЕ СВОЙ «ДОМ МЕЧТЫ»  
ПРОФЕССИОНАЛАМ, ГДЕ КАЧЕСТВО ГАРАНТИРОВАНО!»
- 
- 24    **«ПОЛИСФЕРА»** – ПРОФИ В СФЕРЕ ПОЛИМЕРОВ
- 
- 28    **НОВОСТИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ЖУКОВСКИЙ**
- 
- 32    **ЖУКОВСКАЯ ТПП:** И СНОВА – «ПОЕХАЛИ!»
- 
- 36    **ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИИ «УСПЕХ»:** ПРОФЕССИОНАЛИЗМ  
И ОТЛИЧНАЯ ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ
- 
- 42    **ИГОРЬ МАРКОВ:** «ЖУКОВСКИЙ – УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД АВИАЦИОННОЙ  
НАУКИ И ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА»
- 
- 46    **КЛИНИКА «АЛЕКС»** – ПРЕКРАСНЫЙ ПОВОД ДЛЯ УЛЫБКИ!
-

# Лучшие из лучших: Москва и Подмосковье



## ГК «ПИК»

При поиске жилья в столице и Подмосковье многие обращают внимание на новостройки группы «ПИК» – российской девелоперской и строительной компании, крупнейшего девелопера России. Штаб-квартира компании находится в Москве. Полное наименование – публичное акционерное общество «ПИК-специализированный застройщик».

Компания предлагает интересные проекты, которые помогают многим улучшить свои жилищные условия и поселиться в красивом, экологически чистом и комфортном месте. Квартиры от ПИК – это принципиально новые концепции жилья. Новостройки возводятся в уже обжитых городских кварталах, в новых районах города и ближнем Подмосковье, куда стремятся перебраться всё большее число москвичей.

Компания «ПИК» по итогам 2023 года традиционно в числе лидеров среди российских девелоперов по вводу жилья с результатом 2,6 млн кв. м в 55 жилых комплексах.

## ГК «САМОЛЁТ»

В 2023 г. компания заняла первое место по объёму текущего строительства как в Московском регионе, так и в России в целом, выручка ГК «Самолёт» выросла на 53% – до 297,4 млрд руб.

Сегодня у компании более 1500 офисов по всей стране, а объём сделок, который пройдёт через «Самолёт Плюс», уже в этом году приблизится к 1 трлн руб. В конце этого года «Самолёт Плюс» вышел в России на первое место по количеству проведённых сделок с недвижимостью.

Реализуя стратегию развития в 2023 г., компания добилась рекордных финансовых показателей: по итогам года планируется увеличить продажи до 1,6 млн кв. м, нарастить выручку по управленческой от-

чётности до 300 млрд руб., а показатель EBITDA – до уровня более 70 млрд руб.

Осенью 2023 года в управление группы «Самолёт» перешла девелоперская компания полного цикла ГК «МИЦ». В 2024 г., с учётом консолидации ГК «МИЦ», «Самолёт» планирует ускорить темпы роста бизнеса и по итогам года выйти на объём продаж в 2,7 млн кв. м, увеличить выручку по управленческой отчётности до уровня более 0,5 трлн руб. и удвоить показатель EBITDA до 130 млрд руб.





## ГК ФСК

Группа компаний ФСК – одна из крупнейших девелоперских компаний России. По версии делового издания Forbes, она занимает первое место в рейтинге уверенности российских застройщиков в сегменте массового жилья.

Вертикально интегрированная структура группы компаний ФСК позволяет в короткие сроки своими силами проектировать и строить объекты любого уровня сложности.

В структуру группы входят собственные производственные мощности, генподрядные организации, технический заказчик, оператор связи и другие организации. Среди них: 1-й ДСК – один из крупнейших домостроительных комбинатов Москвы, главное направление деятельности которого – проектирование и строительство жилья комфорт-класса. В состав 1-го ДСК входят три завода, которые выпускают железобетонные изделия различной конфигурации: Ростовский завод ЖБК, Новохоловский завод ЖБИ и Воскресенский домостроительный комбинат; ФСК Family – это подразделение, которое занимается реализацией проектов загородного



малоэтажного строительства комфорт- и бизнес-класса. Совокупный портфель проектов ФСК Family составляет около 2 млн кв. м, также в структуру ГК ФСК входит «Монолитное строительное управление – 1» (МСУ-1), крупнейшая генподрядная организация Москвы с более чем 20-летней историей. МСУ-1

является компанией, которая выполняет полный комплекс работ: начиная от этапа проектирования объекта, завершая сдачей объекта в эксплуатацию.

Строительные объекты ГК ФСК расположены в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Калужской областях, Краснодарском крае.

## «А-101 ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Группа компаний «А-101» – один из крупнейших девелоперов Москвы, который входит в перечень системообразующих предприятий экономики РФ. В рейтинге Forbes компания занимает 8-е место в «Топ-20 девелоперов России».

«А-101» – лидер в строительстве жилых комплексов в Новой Москве. Она

предлагает современные новостройки с функциональной планировкой и высоким качеством строительства, предоставляет готовую дворовую инфраструктуру: парковки, детские площадки и спортивные зоны. Компания уделяет внимание в том числе и экологическим аспектам на всех этапах строительства.

«А-101» также предлагает гибкие условия приобретения квартир, включая возможность ипотеки.

Новые проекты новостроек, представленные «А-101» в 2023 году: «Дзен-кварталы» – комплекс комфорт-класса в Новой Москве; «Прокшино» – проект бизнес-класса в посёлке Сосенское.





## «ГРАНЕЛЬ ГРУПП»

ГК «Гранель» – ведущий застройщик Москвы и Подмосковья. Входит в топ-15 застройщиков России, а также топ-10 надёжных застройщиков по версии Forbes.

Основными направлениями работы застройщика являются инвестирование и дальнейшее управление коммерческой и жилой недвижимостью, а также строительство жилых комплексов эконом-класса.

ГК «Гранель» возводит современные жилые комплексы, где комфорт сочетается с высоким качеством строительства. Во всех проектах разнообразные планировки и удобная инфраструктура. Открыты продажи в 15 проектах Москвы и области, цены стартуют от 3 млн рублей.

На сегодняшний день портфель проектов ГК «Гранель» составляет 6,5 млн квадратных метров жилья, включающих в себя малоэтажные и многоэтажные жилые комплексы, полностью обеспеченные необходимой инфраструктурой для комфортной жизни.



## «ПИОНЕР» (PIONEER)

Строительная компания «Пионер» занимается всем комплексом девелоперских работ: подбором места под строительство, созданием концепции, возведением жилья, продажами и эксплуатацией всей недвижимости.

В прошлом году компания «Пионер» реализовала более 135 тыс. кв. м коммерческих и жилых площадей. Продажи девелопера составили 44 млрд рублей: по итогам 2023 года данный показатель компании вышел на докризисный уровень.

Компания достигла высоких результатов по продажам как жилья, так и коммерческой недвижимости. Свыше 80 тыс. кв. м

было продано в жилых проектах девелопера. Особым спросом среди покупателей пользовались квартиры с террасами в жилом квартале PRIDE и 3-4-комнатные видовые квартиры площадью от 75 до 130 кв. м в HIGH LIFE, что подтверждает востребованность премиальных проектов PIONEER, обладающих всей необходимой инфраструктурой для жизни семьи в центральных городских локациях.

Жилой квартал PRIDE по итогам 2023 года был отмечен специальной премией Urban Awards в номинации «Премиальный выбор родителей»: на результаты оценки повлияло не только мнение жюри, но и голосование пользователей, которые

высоко оценили концепцию проекта для семейного проживания.

Всего в границах «старой» Москвы девелопер ведёт строительство семи проектов: комплексов премиум-класса HIGH LIFE и PRIDE, клубного дома OPUS, жилого квартала бизнес-класса LIFE Варшавская, а также объектов коммерческой недвижимости – OSTANKINO BUSINESS PARK, МФК BOTANICA, бизнес-центра OPUS. Компания нацелена на последовательное усиление позиций в премиальном сегменте жилья и в 2024 году планирует вывод на рынок новых проектов премиум-класса в центральных районах Москвы.



## В Ликино-Дулёво построен дом для 46 семей

В Орехово-Зуевском округе рабочие завершили строительство дома для переселенцев из аварийного жилья. Осталось провести отделочные работы внутри. Уже в мае планируется торжественно вручить ключи от новых квартир жителям Ликино-Дулёво. Об этом сообщила пресс-служба Министерства строительного комплекса Подмосковья.

В рамках нацпроекта «Жильё и городская среда» в новостройку на улице Октябрьской города Ликино-Дулёво переедут 46 семей: это 125 человек, проживающие в аварийных домах на улицах Советская (№ 39), Комсомольская (№ 4, № 5), улице 30 лет ВЛКСМ (№ 11).

Общая расселяемая площадь составит более 1,7 тыс. кв. м. Ключи от новых квартир жители получают в мае 2024 года.

## Продолжается капремонт Костровской школы в Истре

В рамках президентской программы по капремонту школ в деревне Кострово городского округа Истра продолжается капитальный ремонт здания Костровской школы. Демонтажные работы составляют 65%, об этом сообщила пресс-служба Министерства строительного комплекса Подмосковья.

«На площадке работают 26 человек и две единицы техники, которые выполняют демонтаж внутренних конструкций здания и инженерных сетей», – говорится в сообщении.

В ходе капремонта строители обновят фасад здания, кровлю и входные группы, заменят окна и двери, все инженерные сети и сантехническое оборудование, проведут ремонт во внутренних помещениях.

Костровская школа была построена ещё в 1969 году. Это будет первый капитальный ремонт здания с момента его постройки.

Общая площадь школы составляет почти 2 тыс. квадратных метров.

Образовательный комплекс станет комфортным для учеников. Ребята ждут новое оборудование, классы и удобная мебель.



«Мы рады, что у нас ведут ремонт и обновление школы. Я сама ходила в эту школу и с удовольствием осенью отдам сюда своих детей. Здесь очень сильный преподава-

тельский состав», – поделилась жительница Кострово Анна.

Открытие обновлённой школы запланировано на 1 сентября 2024 года.



---

# В Люберцах строят новую комплексную поликлинику

---

В посёлке Октябрьский городского округа Люберцы в рамках нацпроекта «Здравоохранение» продолжается строительство новой поликлиники для взрослых и детей. Об этом сообщила пресс-служба Минстроя Подмосковья.

В настоящее время на объекте ведётся бетонирование фундаментной плиты и стен подвальной части здания.

Поликлиника рассчитана на 500 посещений в смену (150 детей и 350 взрослых). Общая площадь 5-этажного здания составляет 11 тыс. кв. метров. Строительная готовность – 7%.

В состав войдут отделение медицинской профилактики, педиатрическое и терапевтическое отделения, блок хирургических и стоматологических кабинетов, кабинеты неотложной помощи и врачей-специалистов, дневной стационар для взрослых и детей, кабинеты функциональной диагностики, клинично-диагностическая лаборатория, женская консультация, а также физиотерапевтический блок. Также установят современное оборудование, включая КТ, МРТ, рентген.

К действующей поликлинике в посёлке Октябрьский прикреплены жители соседних населённых пунктов Раменского г. о. Планируется обслуживание деревни Островцы Раменского округа – около 16 тыс. человек.

Ввести объект в эксплуатацию планируется в декабре 2025 года.



---

# В Подмосковье капитально отремонтируют 26 детских садов

---

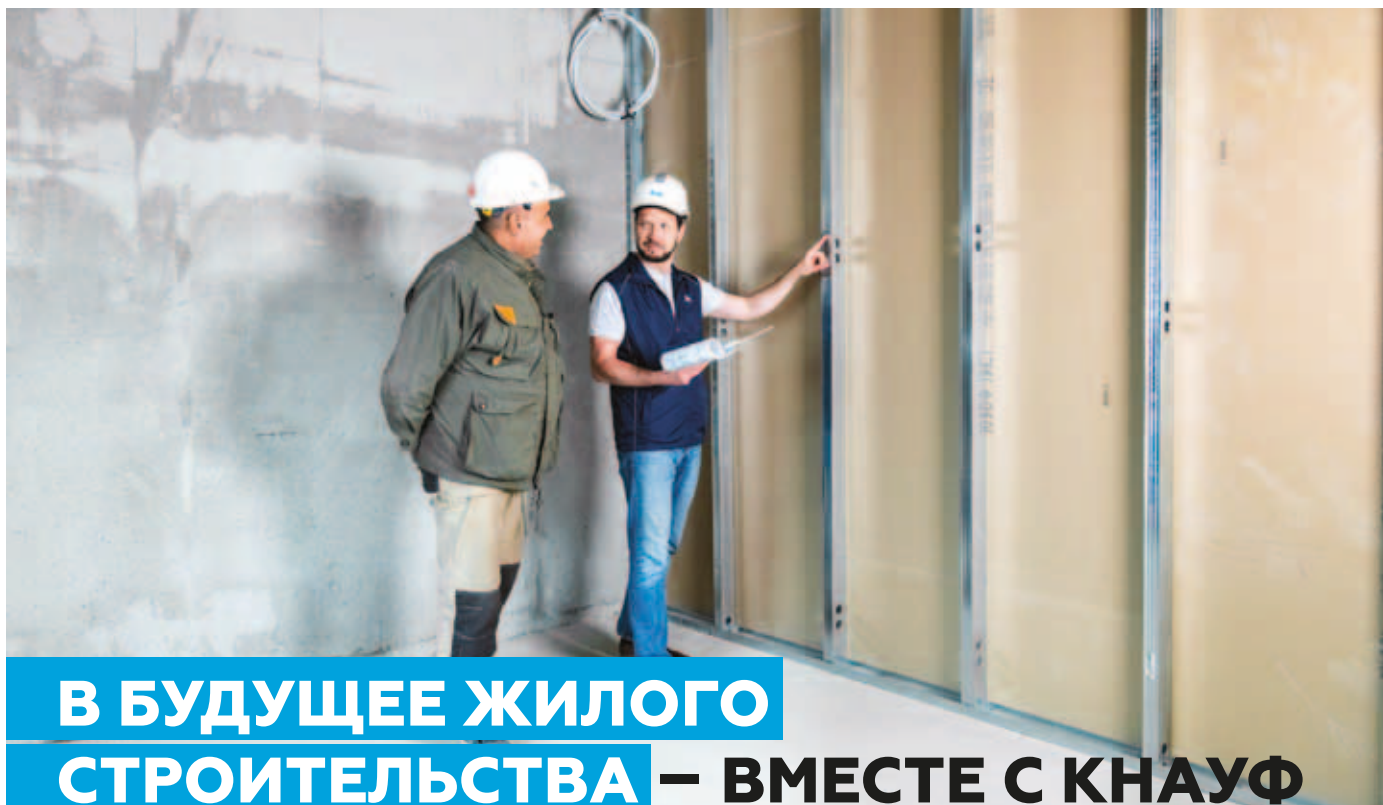
В рамках президентской программы в Московской области стартовали работы по капитальному ремонту 26 объектов дошкольного образования; 23 обновлённых детских сада встретят ребят уже 1 сентября 2024 года, и ещё три будут готовы в 4-м квартале 2024 года.

Все детские сады будут отвечать современным требованиям. В проектом решении предусмотрено всё до мелочей: ремонт фасада и кровли с утеплением помещений, входных групп; замена всех инженерных систем: электроснабжения, отопления, водоснабжения, канализации. Также в зданиях установят новые окна и двери, сантехнику, смонтируют инженерные сети и оборудование, обновят полы, стены и потолки, отремонтируют и лестничные марши, в санузлах положат новую плитку. Помимо этого, полностью заменят мебель, оборудование и игрушки.

Прилегающую территорию полностью благоустроят, разместят игровые площадки для разных возрастов.

За ходом работ осуществляется строительный контроль со стороны сотрудников ГКУ МО «Дирекция заказчика капитального строительства», подведомственной организации Минстроя МО.





## В БУДУЩЕЕ ЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА – ВМЕСТЕ С КНАУФ

По подсчётам компании, в 2023 году в России число жилых комплексов, в которых для создания стен использовались каркасно-обшивные межкомнатные перегородки с листовыми материалами КНАУФ, достигло 152. В Сочи, например, построен дом, где технологии сухого строительства применялись для создания стен между квартирами. При этом в Московском регионе большая часть подобных объектов расположена в Москве. В Подмоскowie же их почти нет.

для решения специальных строительных задач: гипсокартонный лист КНАУФ-лист Сапфир для внутренней отделки премиального качества, рентгенозащитный лист КНАУФ-Сейфборд, звукоизоляционный лист КНАУФ-Сайлентборд, влагостойкий лист КНАУФ-Аквamarin, лист для устройства лифтовых и коммуникационных шахт КНАУФ-лист Шахтный. Все они производятся в Красногорске на предприятии КНАУФ ГИПС.

Последние несколько десятилетий КНАУФ придерживался концепции предложения своим клиентам не отдельных продуктов, а систем, в которых эти продукты идеально сочетаются друг с другом. Эти системы комплексно решают определённую строительную задачу. В компании назвали их комплектными системами и включили в перечень их составляющих не только собственно продукты, но и всю необходимую документацию, консультацию и профессиональную поддержку.

В КНАУФ уверены в высокой эффективности применения систем сухого строительства в жилом строительстве – как многоквартирном, так и индивидуальном. По мнению компании, от этого могут выиграть все участники рынка: продавцы жилья, его покупатели и строители. На взгляд КНАУФ, это одно из лучших – если не лучшее – решений по устройству внутренних стен. А в ряде случаев и наружных. Эти системы имеют целый ряд преимуществ по сравнению с традиционными материалами, среди них – высокая прочность, ударостойкость, огнестойкость,

В Красногорске расположено крупнейшее производственное предприятие КНАУФ в России. Основу его деятельности составляет выпуск гипсокартонных листов разных типов и размеров, а также сухих строительных смесей на основе гипса и цемента. Помимо этого, здесь производят металлический профиль, готовые к применению составы: например, грунтовки, пенополистирол под маркой КНАУФ Терм. Предприятие в Московской области стало первым собственным производством в России международной компании КНАУФ – современного лидера мировой гипсовой промышленности. С момента приобретения акций бывшего советского комбината ТИГИ КНАУФ вложил в своё красногорское предприятие 450 миллионов евро.

В последние годы никакие новые инвестиционные проекты в России не финансируются из штаб-квартиры в Германии. Местное подразделение сосредоточи-

лось на поддержании текущей деятельности, ремонте и модернизации мощностей уже построенных предприятий, расширении ассортимента продукции, которую КНАУФ предлагает своим клиентам.

КНАУФ ГИПС активно занимается импортозамещением, в том числе сложных инновационных продуктов. В Красногорском центре исследований и развития КНАУФ разрабатываются новые продукты с улучшенными характеристиками. Недавно центр получил новые помещения и самое современное оборудование. Здесь работают высококлассные специалисты. Это один из лучших подобных центров КНАУФ в мире.

В одном только 2023 году КНАУФ вывел на российский рынок 25 новых продуктов. Особую гордость КНАУФ в России составляют инновационные листовые материалы, конструкции с которыми приобретают особые свойства и служат





низкое водопоглощение и высокие звукоизоляционные свойства.

Звукоизоляция в жилых помещениях по результатам многочисленных исследований – один из важнейших критериев оценки качества недвижимости для покупателей.

В 2024 году КНАУФ в России представил доступные решения для защиты от шума в жилых помещениях, объединённых в концепции KNAUF SPACE. В составе линейки – пять основных систем, включая высокотехнологичные на базе КНАУФ-листов нового поколения Сапфир и Сайлентборд: одна облицовка для уже возведённых бескаркасных стен из блоков или пазогребневых плит; а также четыре системы на металлическом каркасе: две облицовки для существующих стен и две перегородки. И если в первом слу-

чае прибавка к качеству защиты от воздушного шума уже существующей стены оценивается в 15-20%, то каркасная облицовка класса «Комфорт» даст прибавку в 37%, а класса «Эксперт» – уже более чем в полтора раза, на 53%. Каркасно-обшивные стены КНАУФ класса «Комфорт» обеспечивают индекс звукоизоляции 55 дБ, а класса «Эксперт» – 61 дБ. При этом индекс звукоизоляции часто применяемой стены из пенобетона составляет 35-38 дБ.

Даже самая простая перегородка – с одинарными обшивками гипсокартонными листами – отвечает базовым представлениям о комфорте и обеспечивает должный уровень защиты. Это и звукоизоляция, и экологичность, и огнестойкость, и соблюдение гигиенических требований. Стены с обшивками из гипсокартона готовы выдержать раз-

нообразную эксплуатацию: на них можно повесить кухонный шкаф, телевизор, книжные полки, с ними можно эффективно изолировать от шума детскую, можно легко сделать ремонт, перенести розетку, выключатель.

Глобальная миссия КНАУФ – создание комфортного будущего для всех. КНАУФ стремится к созданию удобных и безопасных пространств для жизни и работы человека. К тому же компания предлагает своим клиентам максимальную выгоду. Один из приоритетов – повышение лояльности клиентов, повышение их удовлетворённости от взаимодействия с КНАУФ.

КНАУФ готов дать клиенту качество продукции, сервис, сопровождение покупки, послепродажную поддержку. Важно, чтобы клиент остался доволен взаимодействием и вернулся за следующей покупкой, рекомендовал продукцию компании своим друзьям, коллегам, родственникам, знакомым.

Застройщику, который сфокусирован на повышении эффективности своего бизнеса, компания готова аргументированно рассказать о том, что, применяя технологии сухого строительства, он выигрывает в полезной площади, благодаря более низкой нагрузке на фундамент экономит на металлоёмкости строительства. КНАУФ помогает произвести точные расчёты. Экономия начинается уже на этапе поставки: в одной грузовой машине можно привезти такой объём материалов для сухого строительства, из которого сделают в три раза больше межкомнатных стен, нежели будет привезено той же машиной блочных конструкций. Отсюда же возникают дополнительные пре-





имущества: меньший объём такелажных работ, меньшая площадь и сроки складирования, снижение нагрузки на окружающую среду, меньший углеродный след.

Собственная логистика у КНАУФ тоже на высшем уровне. Из последних достижений – завершение в 2023 году строительства в Красногорске ультрасовременного склада комплектации ёмкостью 3,1 тыс. единиц хранения с автоматизированной системой погрузки.

Как только перегородка на объекте смонтирована – стена готова, осталось только заделать стыки; и можно приступать фактически к финишной отделке. К тому же при соблюдении технологии монтажа стены будут гарантированно ровными, какой бы они ни были длины.

Опасения, что монтаж каркасно-обшивных перегородок требует высокой квалификации специалистов, которых на российском рынке не найти, несостоятельны. В строительстве сейчас, как и везде, ощущается дефицит кадров, что должно стимулировать переход от использования массового низкоквалифицированного труда к привлечению высококлассных специалистов, которые будут работать быстрее и лучше. Квалифицированные кадры в строительстве есть. Именно такие высокотехнологичные строительные решения, как сухое строительство, и высококвалифицированные специалисты с высокой производительностью труда



и способны решить проблему дефицита кадров в стройке для обеспечения нужных объёмов строительства жилья.

КНАУФ обучает профессионалов и всех желающих в собственных учебных центрах с 1995 года. Компания сотрудничает с учреждениями образования, открывает ресурсные центры на базе колледжей, консультационные центры на базе вузов, внедряет современные технологии в образовании. Первый учебный центр КНАУФ в Красногорске отметит в 2025 году своё 30-летие.

Совокупно 145 000 человек прошли за эти годы обучение в Академии КНАУФ, 28 000 человек прошли цифровое обуче-

ние на вебинарах, в системе дистанционного обучения и с применением первого в мире VR-тренажёра КНАУФ по сухому строительству.

Интерес к сухому строительству растёт, в том числе к применению этих технологий в проектах жилых многоэтажных многоквартирных домов. Сейчас уже более 150 жилых комплексов построено не просто с применением гипсокартона, а именно с применением в квартирах межкомнатных стен из гипсокартона. С КНАУФ в России работает уже более 60 застройщиков. Подмосковье почему-то отстаёт, но есть все основания надеяться, что это явление временное.



# KNAUF

# SPACE

доступные решения  
для защиты от шума



## СОЗДАЙ СВОЙ МИКРОКОСМОС

Современные решения **KNAUF SPACE** представляют собой каркасные и бескаркасные системы для облицовок существующих стен и потолков, а также возведения перегородок из материалов нового поколения для эффективной и доступной защиты от бытового шума. Высокие шумозащитные свойства систем подтверждены испытаниями в ведущих научно-исследовательских институтах и гарантирует отличный результат при соблюдении технологии монтажа.





**ЛЕВ МИНУЛЛИН,**

## **«РОТО ФРАНК»: «Потребность в продукции Roto на рынке ИЖС наиболее высока»**

Roto Frank Holding AG – международная промышленная группа, которая разрабатывает передовые системные решения для окон и дверей. В числе 18 производственных площадок Roto на четырёх континентах – завод в России. Предприятие в Ногинске работает с 2008 года и входит в число ведущих предприятий на рынке отечественного оконного производства. На протяжении двух лет «РОТО ФРАНК» активно развивает проект «Малозэтажное домостроение», в рамках которого проводится огромная работа с участниками рынка ИЖС и с компаниями, которые специализируются на коттеджном строительстве. О работе проекта, новых вызовах, трендах индустрии и ключевых достижениях за прошедший год рассказал Лев Минуллин, руководитель проекта «Малозэтажное домостроение» в «РОТО ФРАНК».

*– Лев, вы в компании отвечаете за продукцию, востребованную в секторе малоэтажного строительства: это в основном частные дома и таунхаусы. Насколько перспективны эти направления в России на сегодняшний день? Известно, что пандемия сильно качнула рынок в сторону индивидуального строительства, но не пошёл ли процесс в обратную сторону в связи с новыми экономическими реалиями? Каковы тенденции в этой области?*

– В компании «РОТО ФРАНК» я отвечаю в первую очередь за взаимодействие со строительным рынком индивидуального жилого строительства и продвижение продуктов Roto в этом сегменте. Действительно, рынок частного домостроения в России получил второе дыхание в большой степени из-за пандемии, однако это не единственный фактор. Ключевую роль сыграли принятые нашим президентом и правительством меры, касающиеся улучшения жизненных условий граждан страны. Программы поддержки в отношении

направления загородной жизни, которые стартовали за последние несколько лет, на данный момент приобрели практически системный характер. С большой вероятностью можно сказать, что рост объёмов строительства загородного жилья продолжится и в дальнейшем. Этому также будут способствовать программы семейной ипотеки и социальной газификации, которая была предложена к расширению на участки СНТ.

Если говорить о цифрах, то из 110 млн кв. м жилой площади, введённой в эксплуатацию в 2023 году, почти 59 млн кв. м составляют именно индивидуальные жилые дома. Данный тренд не меняется уже последние три года, что позволяет убедиться в его устойчивости. Это также подтверждают все профессиональные сообщества строителей рынка ИЖС, участником которых является компания «РОТО ФРАНК»: например, такие как бизнес-экосистема Open Village, Ассоциация деревянного домостроения и Федерация ИЖС.

Для «РОТО ФРАНК» сфера частного домостроения очень важна, так как именно здесь генерируется наибольшая часть спроса на сдвижные конструкции, взломостойкую фурнитуру и другие продукты с высокой добавленной стоимостью. При этом каждый участник рынка светопрозрачных конструкций должен понимать, что в сфере ИЖС уровень требовательности к качеству и надёжности наиболее высок, поскольку и строительная компания, и оконщик напрямую взаимодействуют с заказчиком строительства, а это накладывает повышенную ответственность за действия и предлагаемые решения. Как следствие – потребность в продукции Roto растёт.

*– Какая доля производимой «РОТО ФРАНК» продукции в России рассчитана на сбыт именно в секторе ИЖС? Каковы статистика и обороты в нём? Что это за продукция?*

– Выделить продуктовые решения Roto, которые на 100% используются только в



ИЖС, невозможно, но если говорить об основной части сбыта, то в данном секторе задействован максимальный объём продаваемых сдвижных систем Roto Patio. Данная продуктовая группа включает в себя различные системы фурнитуры для высококачественных сдвижных дверей и окон из ПВХ и алюминия с высокими требованиями к безопасности, областям применения и герметичности. Такие конструкции начали становиться нормой для частных домов всего несколько лет назад, и ежегодно они показывают стабильный рост. За 2023 год было установлено порядка 20 тыс. конструкций Roto Patio. А общее количество сгенерированного спроса на подобные конструкции от рынка ИЖС, по нашим оценкам, в прошлом году составило 40-50 тыс. штук.

**– Какие свежие решения предлагает «РОТО ФРАНК» в этом сегменте?**

– Первостепенное – это расширение возможностей параллельно-сдвижной системы Roto Patio Inowa. Ранее максимальный вес створки был возможен на уровне 200 кг. В 2023 году мы обновили систему, увеличив этот показатель до 400 кг при условии использования в качестве материала рам систем из клеёного бруса.

**– Кто ваши клиенты, покупатели?**

– Прямые клиенты «РОТО ФРАНК» – это компании, занимающиеся производством светопрозрачных конструкций из ПВХ, алюминия и дерева. Однако в последние несколько лет мы плотно взаимодействуем со строительными компаниями, архитекторами, производителями и поставщиками смежных товаров и услуг, применяемых в строительстве. Это позволяет нам лучше понимать потребности рынка, особенности применения продуктов Roto, а также обогащать знаниями и опытом как себя самих, так и наших коллег по строительному рынку.

**– Какова география продаж компании в области ИЖС?**

– География поставок «РОТО ФРАНК» включает в себя всю Россию, а также страны СНГ, в частности Белоруссию, Казахстан и Кыргызстан.

**– Какие инновационные технологии компания применяет? Есть ли принципиально новые продукты? Что планируете выпустить на рынок в ближайшее время?**

– В 2023 году компания выпустила на рынок продукт для среднего ценового сегмента – поворотную-откидную фурнитуру Weidtmann W100. Кроме того, прошлый год стал завершающим в процессе перехода с фурнитуры Roto NT на инновационный вариант Roto NX. Ввиду этого в ближайшее время глобальных новинок не планируется.

Мы постоянно занимаемся усовершенствованием продуктов Roto. Один из базовых элементов стратегии Roto Frank – следование принципу непрерывных улучшений. Каждый сотрудник компании и наши поставщики разделяют данный подход, что позволяет «РОТО ФРАНК» всегда быть на несколько шагов впереди.

**– Каковы новые тенденции применительно к сфере ИЖС?**

– В секторе индивидуального жилого строительства можно выделить несколько основных трендов: использование раздвижных Patio-конструкций, увеличение световых проёмов и, как следствие, повышенное внимание к их безопасной эксплуатации, а также рост показателей по теплозащите.

**– Зачастую жизнь на лоне природы, в частных домах, выбирают люди, неравнодушные к проблемам экологии. Наверное, именно вас будет уместно попросить рассказать об экологической политике компании?**

– Я бы не стал проводить подобные параллели. Скорее, выбор в пользу за-



городной жизни происходит из-за желания снизить уровень факторов стресса, к которым можно отнести, например, шумовой и световой фон или ограниченное личное пространство. Экология, безусловно, является одним из факторов, но далеко не первоочередным.

Экологическая политика компании «РОТО ФРАНК» в России полностью соответствует требованиям со стороны нашего государства, а также включает в себя элементы глобального подхода Roto Frank к обеспечению экологической безопасности производств.

**– Какими победами проекта «Малозатяжное домостроение» в 2023 году будете всего гордиться?**

– В прошедшем году компания «РОТО ФРАНК» обеспечила практически стопроцентную представленность продуктов Roto в домовладениях на масштабной

выставке загородной жизни Open Village 2023. Решения бренда были использованы в преобладающем большинстве выставочных домов на площадке. Кроме того, компания «РОТО ФРАНК» вошла в консультативный совет бизнес-экосистемы Open Village, охватывающей все аспекты малоэтажного строительства в России.

Также в 2023 году компания стала генеральным партнёром одного из самых значимых событий на рынке ИЖС – бизнес-концерта House Business Day. На конференции я выступил в качестве спикера с темой «Остекление в малоэтажном строительстве», рассказав о выстраивании правильного процесса взаимодействия между строительной компанией и подрядчиком по остеклению.

Отмеченные мной достижения говорят о том, что Roto Frank воспринимается строительной индустрией не только как производитель элементов управления светопрозрачных конструкций, но и как эксперт оконного рынка, который обладает обширными знаниями о технических возможностях СПК и об управленческих навыках, способствующих развитию бизнеса компаний-партнёров.

**– Как, на ваш взгляд, в ближайшем будущем будет развиваться оконный рынок, в том числе и в сегменте ИЖС?**

– Однозначным драйвером рынка СПК будет новое строительство в ИЖС и многоквартирных домах. При этом индивидуальное жилое строительство продолжит генерировать основной спрос на продукты с высокой добавленной стоимостью. В связи с этим возрастёт необходимость наращивания участниками оконного рынка компетенций, напрямую не связанных непосредственно с производством конструкций. К ним можно отнести глубокое понимание влияния современных СПК на микроклимат пространств и консалтинг в области обеспечения правильной конвекции внутри помещения. Без этого не обойтись, поскольку современные тренды в архитектуре и планировочных решениях всё чаще приводят к тому, что правильно произведённые и смонтированные светопрозрачные конструкции некорректно работают или не обеспечивают достаточный уровень комфорта в процессе их эксплуатации.

**– Что вы пожелаете своей компании и участникам оконного рынка в наступающем, 2024 году?**

– Желаю с каждым днём становиться лучше. А также – быть ещё ближе к клиенту, учиться новому и применять полученные знания, мыслить стратегически, повышать «насмотренность» и, конечно, быть в позитивном настрое!



## **АЛЕКСЕЙ ШАВЛЕВ:** **«Roto Alu для современного строительства»**

Roto Frank Holding AG – транснациональная компания по производству оконной и дверной фурнитуры, мансардных окон, интеллектуальных оконных и дверных систем с историей протяжённостью 89 лет. Предприятие «РОТО ФРАНК» в России работает с 2008 года и входит в число ведущих предприятий на рынке отечественного оконного производства. Алексей Шавлев, руководитель отдела корпоративных продаж «РОТО ФРАНК», рассказал о развитии направления многоэтажного строительства в компании, подвёл итоги прошедшего года и эксклюзивно поделился планами на 2024-й.

*– Roto Frank – один из крупнейших и старейших производителей оконной фурнитуры с мировым именем. В последнее время, в связи с глобальными изменениями, даже такие компании были вынуждены бороться с возникшими трудностями логистического, сырьевого и иных порядков. Насколько они повлияли на работу компании в России? Как удаётся их преодолевать?*

– В сегменте оконной фурнитуры накладываемые ограничения и возможные трудности коснулись в первую очередь тех, кто специализируется на системах электронного доступа или дистанционного управления. К компании «РОТО ФРАНК» это относится в меньшей степени. Качество продуктов не изменилось, поскольку материалы, технологии, оборудование и методика для производства нашей фурнитуры остались прежними. Качество Roto остаётся таким, каким его привыкли видеть наши клиенты на протяжении многих десятков лет.

В контексте бизнеса первоочередными задачами в процессе преодоления различных препятствий являются оперативная реакция на новые обстоятельства и вызовы, поиск верных решений в изменившейся ситуации, а также обеспечение устойчивого положения компании и возможности дальнейшего развития. Для «РОТО ФРАНК» важнейшей оценкой работы является мнение клиентов. Учитывая объективные показатели результатов компании, динамику оборота, уровень сервиса и качества поставок, степень удовлетворённости, мы можем сказать, что эти задачи успешно реализованы.

*– Строительство завода «РОТО ФРАНК» в Ногинске началось в 2007 году, и этот момент можно считать отправной точкой в новой главе истории компании. Расскажите о вашем предприятии: каковы его территория, производственные площади, производительность и какие подразделения работают?*

– В 2008 году был построен завод «РОТО ФРАНК» в подмосковном городе Ногинске – это предприятие полного цикла по производству оконной и дверной фурнитуры. Оно выпускает порядка 1 000 000 единиц готовой продукции ежемесячно. Площадь производства составляет 9000 кв. м, складских помещений – 4500 кв. м, а общей территории – 55 000 кв. м. Завод в Ногинске осуществляет эффективное и своевременное производство фурнитуры Roto в соответствии с высокими стандартами качества. Помимо производственных цехов – штамповочного, монтажного и инструментального, – а также склада, у нас есть шоурум, где расположены все действующие образцы окон и дверей с фурнитурой Roto. На территории завода «РОТО ФРАНК» расположен испытательный центр, который позволяет проводить проверку изделий клиентов и партнёров в соответствии с российскими и международными нормами. Также в здании находятся учебные классы и помещения для практического обучения специалистов оконного производства компаний-партнёров.

*– Насколько мне известно, «РОТО ФРАНК» производит в Ногинске примерно 50% продукции от всей потребности рос-*

*сийского рынка. Расскажите подробнее о тех продуктах, что востребованы именно в массовом жилищном строительстве.*

– Фурнитура Roto – это верх инженерной мысли от лучших специалистов компании. Производимая продукция позволяет закрывать все потребности в процессе проектирования и строительства, благодаря чему наши партнёры успешно реализовывают самые смелые объекты по всему миру.

На данный момент застройщики сегментируют проекты по трём классам качества: «премиум», «бизнес» и «комфорт», каждый из которых отличается друг от друга выбором материалов для строительства. В этом направлении есть следующая закономерность: чем выше стоимость квадратного метра, тем больше окна, а чем больше окна, тем сложнее инженерия – а это сильная сторона компании «РОТО ФРАНК». Доля продуктов Roto в проектах классов «премиум» и «бизнес» составляет более 60%. В объектах класса «комфорт» стоят стандартные оконные проёмы, а также большую роль играет цена. Доля Roto в таких проектах сейчас не более 15%. Мы понимаем, что целевая аудитория данного класса заинтересована в качественном окне, поэтому была создана фурнитура среднего ценового сегмента Weidtmann W100. Девелоперы оценили наш продукт и уже активно прописывают его в проекты.

*– Какие прослеживаются новые тенденции в сфере многоэтажного строительства?*

– В последнее время у застройщиков наблюдаются тенденции в системной га-



рантии оконных решений и в контроле системодателем полной строительной цепочки: от проектирования до установки и сдачи окна заказчику. Компания «РОТО ФРАНК» не только видит и фиксирует актуальные тренды отрасли, но и сама формирует их. Два года назад мы создали и презентовали свою стратегию.

**– Как, на ваш взгляд, в ближайшем будущем будет развиваться оконный рынок в сегменте многоэтажного строительства?**

– Мы видим, что рынок консолидируется, а крупные застройщики хотят контролировать себестоимость строительных материалов, в том числе и окна. За прошедшие два года у многих девелоперов состоялись крупные покупки стекольных и стеклопакетных компаний. Также сейчас строятся многочисленные цеха по производству окон. На наш взгляд, изготовление простых окон ПВХ будет сосредоточено в руках застройщиков, а сложные окна-фасады будут делегированы на аутсорсинг, так как здесь нужны компетенции. Экономически выгоднее отдавать их в другие руки. Стратегия развития «РОТО ФРАНК» учитывает все эти тенденции, и мы можем предложить продукты как под собственное производство окон, так и для фасадных компаний на аутсорсинге.

**– Какие решения, рассчитанные на применение в многоэтажном жилищном строительстве, вы предлагаете? И почему потенциальному покупателю выгодно выбрать продукцию именно «РОТО ФРАНК»?**

– Когда мы пришли к выводу, что застройщикам нужна не фурнитура, а готовое решение для проектов – от подбора продуктов до монтажа и сдачи окон заказчику, – мы сформировали системный подход Roto в работе с объектами. Он включает в себя шесть ключевых компетенций:

1. Подбор фурнитуры совместно с системодателями под конкретный объект инженерами Roto.

2. Диагностика и настройка натурального образца на объекте.

3. Проверка работы окна на длительную эксплуатацию в собственном испытательном центре.

4. Аудит производителя окна, номинированного на объект, шефмонтаж фурнитуры на первую конструкцию.

5. Обучение монтажной группы с учетом требования объекта, контроль монтажа раз в месяц.

6. Гарантийный и постгарантийный сервис по работе фурнитуры.

Данный подход востребован строителями и фасадными компаниями, и мы будем уделять ему большое внимание в развитии нашего подразделения в будущем.

**– К сожалению, по статистике, в России ежегодно сотни детей выпадают из окон многоэтажек. Какие меры принимает компания «РОТО ФРАНК» по устранению этой важной социальной проблемы?**

– Проживая в многоэтажном доме и имея двоих маленьких детей, я очень остро понимаю проблему. Безусловно, на моих окнах стоит фурнитура с системой детской безопасности. Однажды ради эксперимента я решил узнать в чате дома, у кого из жильцов есть функция детской безопасности на окнах. Как итог – в доме, где проживает более 560 семей, только пять позаботились о детях. Однако положительная динамика всё равно наблюдается: за 2023 год доля объектов, где системы детской безопасности запроектированы в окнах многоквартирных домов, выросла в два раза. Следовательно, в ближайшие пару лет на рынке появятся проекты, в которых опция детской безопасности уже будет установлена в окнах при покупке квартиры.

В отношении данной проблемы компания Roto Frank предлагает фурнитуру Roto Tilt First с детской ручкой. С помощью ключа система фиксирует два положения створки: откидное и поворотное. Механизм не даёт ребёнку открыть окно настежь, но обеспечивает комфортное проветривание.

**– Для ряда потребителей «РОТО ФРАНК» давно воспринимается как синоним качества. Какие инструменты помогают держать его всегда на высоте?**

– Roto стремится к совершенству во всех аспектах, по которым потребители выбирают окна. Для многих окно ассоциируется с известным брендом фурнитуры или профиля. Брендовые окна всё чаще выбирают те, кто понимает разницу в качестве. Фурнитура Roto – это символ европейских инноваций, высокого качества, современного дизайна, надёжности и долговечности. На всех 18 заводах Roto по всему миру процесс производства организован в соответствии с немецкой педантичностью и точностью, отражая ценности и стандарты качества концерна. Также мы всегда совершенствуем продукты Roto. Принцип постоянных улучшений является базовым элементом стратегии Roto Frank. Каждый сотрудник компании и наши поставщики разделяют данный подход.

**– Вы ранее говорили об окнах ПВХ и из алюминия. Как вы считаете, как они делают долю рынка в сфере массового жилищного строительства?**

– Всего пять лет назад доля алюминиевых окон в многоквартирных домах составляла не более 10%. Сейчас же она значительно больше: по нашей оценке, 25%. Застройщики увеличили размер окон в

своих проектах, а при таких габаритах ПВХ не может гарантировать статику и работоспособность окон. У алюминия совершенно другие технические характеристики, и застройщики стали массово применять его в проектах.

**– Как прошёл для компании 2023 год? Какими успехами особенно гордитесь?**

– Для концерна Roto 2023 год был весьма успешным. Невзирая на разнонаправленную динамику развития рынков в различных экономических пространствах на территории присутствия группы Roto, компания показала позитивную динамику оборота, которая измеряется двузначными цифрами процентов. Большой вклад в общий успех привнесла команда «Roto Россия». Наш прирост в 2023 году также фиксируется двузначными цифрами в финансовых и количественных показателях, а это значит, что компания «РОТО ФРАНК» увеличила свою долю на российском рынке. Одной из важнейших задач было завершение перехода с фурнитуры Roto NT на Roto NX – с ней мы успешно справились. Мы продолжаем работу по вводу на рынок нового продукта Weidtmann W100, а также развиваем проект Roto AluVision и увеличиваем объём сбыта фурнитуры для производства алюминиевых конструкций. «РОТО ФРАНК» активно взаимодействует со строительными компаниями на всей территории страны с целью совместного развития, продвижения продуктов Roto и прописания их на ранних стадиях проектирования. Как следствие, мы фиксируем в 2023 году рост доли продуктов Roto в новом строительстве.

**– Каковы ближайшие планы компании «РОТО ФРАНК»?**

– На 2024 год у «РОТО ФРАНК» намечены большие планы по развитию направления многоэтажного жилищного строительства. Сложность и высотность проектов растут, и это является вызовом для нас.

Также в этом году мы планируем увеличить штат инженеров «Roto Россия», вывести на рынок новые продукты в системе слайдинга для многоквартирных домов, расширить ассортимент оконных ручек с добавлением новых форм и премиального дизайна. Кроме того, компания активно развивает сервис по обучению сотрудников отдела продаж застройщиков с целью увеличения ценности окна в проектах.

«РОТО ФРАНК» является одной из ведущих компаний-производителей оконной фурнитуры на российском рынке. Это подтверждается результатами опроса мнения наших клиентов, что для нас неотъемлемо важно.



## ЮРИЙ ДОЛМАТОВ:

**«PALADIUM – динамично развивающаяся экосистема, способствующая прогрессу в строительной отрасли»**

Слово «палладиум» – древнегреческого происхождения: так называлась священная статуя-оберег, изображавшая Афины Палладу, а позже так стали обозначать любой «талисман, сакральный предмет, приносящий удачу владельцу». Неудивительно, что у компании с таким названием судьба складывается на редкость удачно! Это, конечно, шутка, а если говорить всерьёз, о слагающих этого успеха мы решили расспросить Юрия Долматова, генерального директора ООО «ПЛ ГРУПП».

*– Юрий Михайлович, компания PALADIUM – известный в мире строительных технологий производитель сухих строительных смесей ТМ «PALADIUM». Ваше производство сегодня – это инновации вкупе с проверенными временем технологиями. А с чего всё начиналось: когда, где и кем была основана компания?*

– История компании PALADIUM началась в 2014 году, когда мы, группа энтузиастов, решили превратить старый заброшенный сарай в место, где будут зарождаться новые технологии в строительной отрасли. Этот сарай стал колыбелью для нашего производства, местом, где впервые были задействованы производственные линии и началась реализация наших амбициозных идей. Наша команда на тот момент состояла всего из трёх человек. Я взял на себя роль основателя и главного мотиватора, в то время как мои два партнёра вносили свой вклад в развитие компании. Один из них занимался разработкой нашего первого логотипа, который стал визуальным символом наших стремлений и целей. К сожалению, после первых трудностей он отошёл от дел, не сумев преодолеть возникшие проблемы.

С самого начала мы ставили перед собой задачу – сочетать инновации с проверенными временем технологиями, чтобы создавать продукцию, отвечающую высоким стандартам качества и экологичности. Наши первые шаги в этом направлении были полны испытаний, но благодаря настойчивости, усердию и командной работе мы смогли преодолеть начальные препятствия и заложить основу для будущих достижений.

Сегодня компания PALADIUM – это признанный лидер в сфере производства сухих строительных смесей, и мы гордимся тем, что начинали с малого, превратив скромный сарай в крупное производство, которое вносит значительный вклад в развитие строительной индустрии не только в нашей стране, но и за её пределами.

*– Почему была выбрана эта сфера деятельности?*

– Выбор сферы производства сухих строительных смесей был обусловлен не только моим предварительным опытом в этом направлении, но и глубоким пониманием потребностей рынка. До основания PALADIUM я успешно управлял интернет-магазином, который специализировался на продаже сухих строительных смесей. Этот опыт позволил мне накопить ценные знания о предпочтениях и требованиях клиентов, а также о нюансах данного сегмента рынка.

Заметив стабильный спрос и имея уже сформированную базу лояльных клиентов, я увидел значительный потенциал



для развития в этом направлении. Это привело к стратегическому решению – организовать собственное производство. Такой шаг позволил бы не только контролировать качество продукции, соответствующее высоким ожиданиям наших клиентов, но и гибко адаптироваться к изменениям на рынке, оперативно внедряя инновации и улучшая технологические процессы.

В итоге мой персональный опыт в коммерческой деятельности и прямое общение с конечными потребителями стали ключевыми факторами, определившими выбор сферы деятельности. Основание собственного производства было логичным продолжением пути к удовлетворению нужд наших клиентов, повышению эффективности бизнеса и внесению вклада в развитие строительной индустрии.

#### **– Как развивалась компания?**

– Развитие компании PALADIUM можно описать как путь, полный упорного труда, стремления к инновациям и постоянного фокуса на качестве. Начав путь с двух административных сотрудников и небольшого количества производственного персонала, мы постепенно, но уверенно шли к расширению нашего бизнеса. Каждый год становился для нас этапом новых достижений и возможностей для роста.

Мы сосредоточились на постоянном улучшении производственных процессов, внедрении новейших технологий и расширении ассортимента продукции. Эти усилия позволили нам не только увеличить объёмы производства, но и значительно повысить качество, что, в свою очередь, привлекало новых клиентов и расширяло рыночную долю.

С ростом компании росла и команда. Каждый новый сотрудник вносил вклад в общее дело, принося свежие идеи и новые решения. Мы ценим каждого члена нашей команды и стремимся создать для всех благоприятные условия работы и развития.

Также мы увеличили производственные мощности, открыв новые линии и модернизировав существующие. Это позволило нам не только удовлетворять растущий спрос, но и исследовать новые рынки, предлагая продукцию за пределами первоначальной географии продаж.

Таким образом, развитие компании PALADIUM – это история непрерывного роста, инноваций и стремления к совершенству, где каждый шаг вперёд был обусловлен желанием удовлетворять потребности наших клиентов на высшем уровне и быть на передовой отраслевых тенденций.

#### **– Что она представляет собой сегодня?**

– Сегодня компания PALADIUM представляет собой мощный многоотрас-

левой холдинг, объединяющий в себе восемь различных направлений деятельности. Эта диверсификация позволила нам укрепить наши позиции на рынке и стать более устойчивыми к экономическим колебаниям. В состав холдинга входят подразделения, занимающиеся не только производством сухих строительных смесей, но и новыми направлениями, такими как разработка строительных технологий, реализация проектов в области экологического строительства и другие.

В наших рядах трудится более 200 высококвалифицированных специалистов. Мы гордимся тем, что создали крепкий коллектив профессионалов, чьи знания и опыт являются основой успеха нашего холдинга. Каждый сотрудник играет важную роль в достижении общих целей, и вместе мы формируем корпоративную культуру, основанную на инновациях, ответственности, взаимном уважении и стремлении к постоянному развитию.

Холдинг PALADIUM активно взаимодействует с обществом и принимает участие в социальных программах, способствуя улучшению качества жизни в регионах своего присутствия. Мы не только создаём рабочие места, но и вкладываем ресурсы в развитие инфраструктуры, образования и экологии.

Таким образом, сегодня PALADIUM – это не просто холдинг, это динамично развивающаяся экосистема, способствующая прогрессу в строительной отрасли и за её пределами, стремящаяся оказывать положительное влияние на экономику и общество в целом.

#### **– Расскажите о своём ассортименте. В каких сферах применяются ваши продукты?**

– Ассортимент продукции в компании PALADIUM охватывает широкий спектр строительных материалов, включая гипсовые и цементные штукатурки, плиточные и монтажные клеи, средства для гидроизоляции и многое другое. Однако особой гордостью представляют наши инновационные разработки – тепло- и звукоизоляционная штукатурка PALADIUM PalaplasteR-207 и уникальная стяжка пола PALADIUM PalafloorR-307 на основе пеностекла.

PalaplasteR-207 – это не просто штукатурка, это высокоэффективное решение для обеспечения тепло- и звукоизоляции помещений, что делает её незаменимой в строительстве жилых и коммерческих объектов. Этот продукт позволяет значительно улучшить комфорт и энергоэффективность зданий.

PalafloorR-307, в свою очередь, представляет собой инновационную стяжку пола, которая, благодаря использованию пеностекла, обеспечивает прочность и

долговечность покрытия, улучшает тепло- и звукоизоляцию помещений.

Оба эти продукта нашли широкое применение в жилищном и коммерческом строительстве, а также в объектах специального назначения, где требования к изоляционным характеристикам особенно высокие.

Отдельно хочется отметить, что недавно мы представили эти инновации перед экспертами «Сколково» и получили высокую оценку. Это значимый шаг для нашей компании, поскольку в ближайшее время мы станем резидентами этого престижного инновационного центра. Сотрудничество со «Сколково» не только подтверждает уникальность и перспективность наших разработок, но и открывает новые возможности для дальнейшего развития и внедрения передовых технологий в нашу деятельность.

#### **– По отзывам клиентов, с компанией PALADIUM удобно и выгодно работать. А кто ваши заказчики и партнёры?**

– Компания PALADIUM гордится своими долгосрочными и плодотворными отношениями с ведущими игроками строительного рынка России. Среди наших заказчиков и партнёров – крупнейшие ретейлеры и строительные компании, такие как «Леруа Мерлен», «ВсеИнструменты», «Петрович», «Самолёт», ПИК и другие. Эти компании выбирают нас за высокое качество продукции, инновационные решения и способность поддерживать договорные отношения, сроки поставки, что особенно ценно в динамично меняющемся строительном секторе.

Работая с такими значимыми клиентами, мы не только укрепляем свои позиции на рынке, но и получаем ценный опыт, который помогает нам совершенствовать нашу продукцию и сервис. Мы стремимся к тому, чтобы каждый клиент, вне зависимости от масштабов его проектов, получал индивидуальный подход и максимальное внимание к своим потребностям.

Наши партнёрские отношения с крупными игроками рынка демонстрируют доверие к нашей компании, позволяя расширять сеть клиентов – сотни компаний, работающих в строительной отрасли России. Мы ценим каждого нашего клиента и партнёра и гордимся тем, что вместе мы вносим значимый вклад в развитие строительного сектора страны.

#### **– Какие условия привлекают к вам новых дилеров?**

– Мы в компании PALADIUM ценим долгосрочные и взаимовыгодные партнёрские отношения. Наш подход к работе с дилерами основан на гибкости и индивидуальном подходе, что позволяет нам

привлекать и удерживать новых партнёров. Мы стремимся понимать уникальные потребности и цели каждого дилера, чтобы предложить наиболее подходящие условия сотрудничества.

Ключевые аспекты, которые делают сотрудничество с нами привлекательным для дилеров, включают в себя:

- гибкую ценовую политику – мы предлагаем конкурентоспособные цены и гибкие скидки, адаптированные под объёмы и специфику бизнеса каждого дилера;
- индивидуальные условия сотрудничества – мы разрабатываем персонализированные программы сотрудничества, учитывая особенности бизнеса и рынка, на котором работает дилер;



• маркетинговую и рекламную поддержку – мы предоставляем дилерам маркетинговые материалы и помогаем в продвижении продукции, что способствует увеличению продаж;

• обучение и техническую поддержку – мы организуем обучение продукции и предоставляем всестороннюю техническую поддержку, гарантируя, что дилеры могут предлагать наилучший сервис своим клиентам;

• логистическую оптимизацию – мы стремимся обеспечить эффективную и своевременную логистику, чтобы дилеры могли получать продукцию без задержек и лишних расходов.

Мы уверены, что успешные и долгосрочные отношения с дилерами основаны на взаимном доверии, поддержке и готовности адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. Поэтому в PALADIUM мы постоянно работаем над тем, чтобы наше сотрудничество было не только выгодным, но и комфортным для каждого партнёра.

**– Выпуск отечественных материалов ТМ «PALADIUM» вполне укладывается в рамки курса импортозамещения. Вы получаете какую-то поддержку, как участника программы?**

– Компания PALADIUM активно поддерживает курс на импортозамещение, вы-

пуская отечественные строительные материалы высокого качества. Мы осознаём важность этой стратегии для укрепления национальной экономики и повышения конкурентоспособности российского производства на мировом рынке. Продукция ТМ «PALADIUM» способствует снижению зависимости от импортных аналогов и вносит вклад в развитие внутреннего рынка.

На текущий момент мы не получаем прямой поддержки в рамках государственных программ импортозамещения, но активно изучаем возможности и условия для участия в таких программах в будущем. Мы уверены, что государственная поддержка может стать значительным

стимулом для дальнейшего развития и реализации наших амбициозных проектов. Она поможет ускорить процессы внедрения новых технологий, расширения производства и освоения новых рынков.

**– Инновации, развитие высоких технологий – ваше производство на деле выполняет задачи, поставленные перед производителем президентом страны. Чувствуете ли вы себя частью этого большого процесса?**

– Безусловно, в компании PALADIUM мы глубоко осознаём свою роль в реализации стратегических задач, поставленных перед отечественными производителями нашим президентом. Мы активно внедряем и развиваем высокие технологии, стремясь не только укрепить позиции на внутреннем рынке, но и способствовать технологическому суверенитету нашей страны.

Наши уникальные продукты, такие как тепло- и звукоизоляционная штукатурка PALADIUM PalaplasteR-207 и стяжка пола PALADIUM PalafloorR-307 на основе пеностекла, являются примером того, как отечественное производство может создавать высококачественные и инновационные решения, востребованные не только в России, но и за её пределами.

Эти продукты, разработанные нашими специалистами, не имеют аналогов

на российском рынке и подтверждают, что отечественная промышленность способна производить высокотехнологичные строительные материалы, соответствующие мировым стандартам. Таким образом, мы не только вносим вклад в укрепление экономики и науки нашей страны, но и стимулируем развитие отрасли в целом, повышая её конкурентоспособность на глобальном уровне.

В PALADIUM мы чувствуем себя неотъемлемой частью большого процесса технологического развития и инноваций, заданного нашим государством, и гордимся возможностью вносить свой вклад в этот важный процесс.

**– В чём видите миссию компании?**

– Миссия компании PALADIUM заключается в разработке и производстве высококачественных и инновационных строительных материалов, которые облегчают работу наших клиентов и демонстрируют превосходство отечественной продукции на фоне иностранных аналогов. Мы стремимся не просто создавать продукты, но и вдохновлять рынок на новые достижения, показывая, что российское производство способно предложить товары, которые превосходят ожидания по качеству, инновационности и экологичности.

Наши усилия направлены на то, чтобы каждый, кто работает с нашей продукцией, мог ощутить лёгкость и удобство в использовании и уверенность в том, что он выбирает лучшее решение для своих задач. Мы гордимся тем, что наш вклад способствует росту доверия к российским брендам, стимулируя развитие отечественной промышленности и экономики в целом.

В конечном счёте миссия PALADIUM – это не только производство продукции высшего качества, но и стремление к тому, чтобы каждый продукт отражал наши ценности: инновационность, качество, удобство и локальную приверженность. Мы стремимся к тому, чтобы наши достижения вдохновляли других и вноси-



ли свой вклад в создание будущего, где российская продукция будет узнаваема и по достоинству оценена во всём мире за свои выдающиеся характеристики.

**– Совсем недавно вы получили резиденцию в «Сколково». Расскажите подробнее. Какие перспективы это открывает? Какие конкретные льготы и преимущества предоставляет, как повлияет на вашу репутацию и отношения с клиентами?**

– Я уже говорил об этом выше, но тему можно развить.

Получение статуса резидента инновационного центра «Сколково» для нашей компании PALADIUM является значимым шагом в нашем стремлении к инновациям и технологическому лидерству. Этот статус открывает перед нами новые возможности для развития и внедрения передовых технологий в деятельность компании.

Будучи резидентом «Сколково», мы получаем доступ к уникальной инновационной экосистеме, которая включает в себя передовые научно-исследовательские центры, лаборатории и технопарки. Это позволяет нам сотрудничать с ведущими экспертами и научными командами, обмениваться знаниями и опытом, а также использовать самые современные исследовательские разработки для создания новых продуктов.

Кроме того, статус резидента предоставляет нам ряд преимуществ, включая налоговые льготы, поддержку в получении финансирования и инвестиций, а также помощь в продвижении наших продуктов на российском и международном рынках. Эти преимущества значительно усиливают нашу конкурентоспособность и способствуют ускорению роста и развития.

Помимо этого, статус резидента «Сколково» укрепляет нашу репутацию как инновационной и технологически ориентированной компании. Это делает нас более привлекательными для клиентов, которые ищут передовые и качественные решения, а также для партнёров, заинтересованных в сотрудничестве с лидерами инновационного сектора.

В целом резидентство в «Сколково» открывает для нас новые горизонты в развитии высоких технологий и инноваций, позволяя быть в авангарде отраслевых тенденций и вносить значительный вклад в развитие отечественной промышленности и науки.

**– В вашей линейке инновационных продуктов высшего качества обращают на себя внимание звукоизоляционные штукатурка и стяжка, теплоизоляционные материалы. В чём новизна этих продуктов и их преимущества перед традиционными?**

– Наши инновационные продукты, включая звукоизоляционную штукатурку и теплоизоляционную стяжку, действительно выделяются на фоне традиционных решений благодаря своей новизне и высоким технологическим характеристикам. Одни из ключевых преимуществ этих материалов – их исключительная лёгкость и низкий расход при сохранении высоких показателей тепло- и звукоизоляции.

Вес стяжки на 1м<sup>2</sup> при толщине в 10 мм составляет всего 4-5 кг, в то время как традиционные материалы весят в 4-5 раз больше. Это не только упрощает транспортировку и монтаж, но и снижает нагрузку на конструкции зданий, что особенно важно при реконструкции и реставрации.

Кроме того, меньший вес материала приводит к значительному снижению затрат на логистику и трудозатраты при его укладке. Экономия достигается не только за счёт меньшего количества необходимого материала для достижения тех же показателей изоляции, но и благодаря уменьшению затрат на доставку, разгрузку и подъём на этаж.

Помимо экономических выгод, наши продукты обладают выдающимися эксплуатационными характеристиками. Они способствуют созданию более комфортного и здорового микроклимата в помещениях, повышая уровень тепло- и звукоизоляции, что непосредственно влияет на качество жизни людей.

Таким образом, выбирая наши инновационные тепло- и звукоизоляционные материалы, клиенты получают экономию ресурсов и улучшенный микроклимат в помещениях, вкладываются в долговечность и устойчивость своих объектов.

**– Расскажите об услуге механизированной штукатурки.**

– Компания PALADIUM стремится не просто следовать рыночным тенденциям, но и активно влиять на них, внося свой вклад в развитие отрасли. Одним из направлений, где мы видим большой потенциал для инноваций и улучшений, является механизированная штукатурка. Эта услуга позволяет значительно повысить скорость и качество штукатурных работ благодаря использованию специализированного оборудования.

На текущий момент отрасль механизированной штукатурки сталкивается с отсутствием единых стандартов и квалификации исполнителей, что делает рынок довольно хаотичным и непредсказуемым. В такой ситуации работают компании и частные исполнители, не всегда обеспечивающие должный уровень качества услуг.

В PALADIUM мы пытаемся преодолеть эти проблемы, внедряя чёткие стандарты

выполнения работ и обеспечивая высокую квалификацию специалистов. Наша цель – предоставить рынку качественную услугу механизированной штукатурки, способствуя формированию норм и стандартов в этой области.

Мы понимаем, что изменение устоявшихся процессов – задача не из лёгких и требует времени. Тем не менее мы уверены, что настойчивость и стремление к качеству позволят нам через несколько лет достичь значимых результатов в этом направлении. Наша работа в этой области направлена на то, чтобы клиенты могли получать штукатурные услуги высшего качества, выполняемые с соблюдением всех технических норм и стандартов, что в итоге приведёт к повышению общего уровня удовлетворённости услугами в отрасли.

**– Каковы планы компании на 2024 год и более далёкую перспективу?**

– В 2024 году и в последующие годы компания PALADIUM ставит перед собой амбициозные цели, которые направлены на дальнейшее укрепление нашей позиции на рынке и расширение влияния в отрасли. В числе наших приоритетных задач:

- запуск нового инновационного производства – планируем начать выпуск новой линейки сухих строительных смесей (ЛСС), которые будут отличаться высокими показателями качества и инновационными характеристиками. Это позволит увеличить объёмы производства, а также предложить рынку уникальные продукты, соответствующие самым современным требованиям строительной отрасли;

- расширение географии присутствия – открытие новых локаций в различных регионах страны позволит нам быть ближе к нашим клиентам и партнёрам, улучшить логистику и сделать нашу продукцию более доступной для широкого круга потребителей;

- развитие смежных предприятий – мы планируем инвестировать в развитие смежных направлений бизнеса, что позволит нам диверсифицировать нашу деятельность, снизить риски и исследовать новые рынки. Это также способствует синергии между различными подразделениями нашего холдинга, укрепляя позицию многоотраслевой компании.

Эти планы вписываются в общую стратегию компании, направленную на инновационное развитие, расширение рыночного присутствия и укрепление лидерских позиций. Мы уверены, что реализация этих задач позволит нам увеличить конкурентоспособность и сделать значительный вклад в развитие отечественной строительной индустрии.



**ИРИНА СКЛЯРОВА:**

**«ДОВЕРЬТЕ СВОЙ «ДОМ МЕЧТЫ»  
ПРОФЕССИОНАЛАМ, ГДЕ КАЧЕСТВО  
ГАРАНТИРОВАНО!»**



Компания «Мир Недвижимости» основана шесть лет назад, а её руководитель Ирина Склярова работает в сфере недвижимости уже более тринадцати лет. Ирина Владимировна прошла со своей командой большой путь, сформировав вокруг себя группу профессионалов-единомышленников из разных областей, в том числе из строительной деятельности, готовых открыто и доверительно работать на благо клиентов.

Мы попросили Ирину Склярову рассказать о том, какие опасности подстерегают клиента на пути к желанному «Дому мечты» и как их грамотно избежать, не потеряв при этом ни одной лишней копейки.

#### ИРИНА СКЛЯРОВА:

«ДА, «МИР НЕДВИЖИМОСТИ» – МОЁ ДЕТИЩЕ, ВМЕСТЕ С КОТОРЫМ РАСТЁМ Я И МОЯ КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ. Я НЕ ПРОСТО ТАК ВЫБРАЛА ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ: ДЛЯ МЕНЯ КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК УНИКАЛЕН И КАЖДАЯ СЕМЬЯ ВАЖНА, ПОТОМУ ЧТО Я НАШЛА РАБОТУ СВОЕЙ МЕЧТЫ. У «МИРА НЕДВИЖИМОСТИ» ОСОБАЯ МИССИЯ, ПОЭТОМУ КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЭТО НЕ ПРОСТО СДЕЛКА, ЭТО КОНКРЕТНАЯ ЛИЧНОСТЬ СО СВОИМИ ВЗГЛЯДАМИ, ЖЕЛАНИЯМИ И ОПАСЕНИЯМИ. А В НАШЕМ ПОЛНОЦЕННОМ ПРОЕКТЕ СОТРУДНИКИ МОЕГО АГЕНТСТВА СТАРАЮТСЯ УЧЕСТЬ МАКСИМАЛЬНО ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ ВСЕХ СТОРОН СДЕЛКИ. ТОЛЬКО ПРИ ГРАМОТНОМ РАВНОЦЕННОМ ПОДХОДЕ ЕСТЬ ОТЛИЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ, СТАБИЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ АГЕНТСТВУ РАЗВИВАТЬСЯ И ЗАРАБАТЫВАТЬ».

**– Ирина, ваша компания активно развивается на территории Дмитровского городского округа Московской области. А услуги вы оказываете на территории округа или всего Подмосковья?**

– Берите шире: мы оказываем услуги в различных регионах России, для нас не помеха расстояние, ведь законы РФ едины для всех субъектов, да и наши партнёры дают нам огромные возможности.

**– Начиная с пандемии, интерес к индивидуальному частному строительству в нашей стране демонстрирует устойчивый рост. Однако для тех, кто устал от жизни в многоэтажках на пути к «Дому мечты», существует много препятствий, порой очень неожиданных. Вы по роду деятельности находитесь в «гуще событий». Расскажите, как этот процесс выглядит с точки зрения профессионала? Чего надо опасаться потенциальным владельцам?**

– Ещё раз хочу акцентировать внимание всех желающих приобрести жильё, что стоит хорошо всё обдумать на первом этапе серьёзного пути, то есть «десять раз отмерь, один раз отрежь».

И – да, я досконально знаю все подводные камни этого процесса, так как постоянно непосредственно контактирую не только с клиентами-заказчиками, где

получаю обратную связь, но и с застройщиками, и с инвесторами, буквально «от А до Я».

Мы подбираем участки под строительство, предлагаем застройщиков, объясняем клиентам разницу между их предложениями. И вот с чем мы столкнулись: на протяжении последних лет, начиная с пандемии, когда были введены послабления в законодательстве, в земельных кодексах, образовалось очень много быстровозводимого некачественного жилья по завышенной цене. По крайней мере, север Московской области заполнило большое его количество.

Такие дома выглядят несовременно, в них некомфортно, неуютно и всё быстро выходит из строя.

**– Кто же готов платить деньги за такие дома? Ведь клиенты сами оплачивают все этапы строительства.**

– В том-то и дело, что каждый такой дом – плод роковой ошибки. Клиентам показывают красивую картинку, а те, разумеется, хотят получить такой «Дом мечты» по как можно более демократичной цене. И горе-застройщики с лёгкостью исключают в таком строительстве траты на проектировщиков, на дизайнеров и вообще на всё то, что необходимо для строительства качественного и комфортного жилища.

Почему так происходит? Реалии современного рынка таковы: 80% его сейчас занимают люди, нацеленные на «быструю» личную выгоду при некачественной работе. Они пришли из других профессий в «строители» за последние годы, открыли ИП (а это сегодня быстро и недорого). Пять тысяч рублей для регистрации – и вы уже «можете строить дома».

Дальше они встречаются с потенциальными заказчиками, располагают к себе, дают им выбрать красивую картинку, скачанную из интернета. Клиент видит дом, который вроде бы современно смотрится и по размерам подходит, и по привлекательной стоимости. Заказчик говорит: «Да, мне 150 квадратных метров, с большими окнами и чтоб было похоже на эту картинку». И подешевле!

Что происходит дальше? «Вам подешевле? Пожалуйста!» – «бесплатный сыр в мышеловке» готов. Такого рода за-

стройщики экономят на самом главном. Сначала – на проектировщике. Хороший проектировщик – это основа строительства, очень важная составляющая, которая обеспечивает гарантию возведения качественного дома, что даёт понимание по конструктиву, материалу и его количеству, благодаря чему застройщик не сможет сильно обмануть заказчика. Затем они экономят на дизайнере – специалисте, призванном правильно и грамотно расположить в доме абсолютно всё, начиная от розеток до дверей, сделать планировку расстановки мебели. И тут надо учесть, что нестандартная мебель стоит дороже. То есть, экономя на дизайнере, клиент потом заплатит втрое, если окажется, что для его комнат стандартная мебель не подходит. То есть дизайнеры



экономят бюджет клиента: оплатить их участие гораздо проще и дешевле, чем потом решать многочисленные и неожиданные проблемы из-за отсутствия грамотной планировки.

Но подобные застройщики экономят именно на этих моментах. Сколько я ни вела переговоры, таких застройщиков легко распознать, стоит только задать наводящие вопросы. При этом их козырная реплика: «А вы что, нам не доверяете?» Я всегда отвечаю встречным вопросом: «Я вас первый раз вижу, почему я должна вам доверять?..»

У таких «специалистов» нет портфолио, нет юридически грамотного договора, где предусмотрена защита обеих сторон, нет дизайнеров, которые могут продумать от начала до конца комфортную и стильную планировку. На сегодняшний день очень много придумано, разработано и внедрено классного для комфорта и современного вида интерьера. У профессионалов всё это есть, они «в теме». А у горе-застройщиков – нет, они все эти «изюминки» не используют, потому что это стоит денег. Но стоят их дома порой втрое дороже лишь из-за картинок из интернета и красивой речи.

Их основной пафос в том, что они могут сами быть продавцами, риелторами, проектировщиками, дизайнерами, бухгалтерами и ещё выполнять задачи представителей ряда профессий. Они соединяют на семейном подряде двух-трёх человек или столько же нанятых сотрудников, которых представляют как супер-специалистов. Но где вы видели дизайнера, архитектора, прораба, риелтора и бухгалтера в одном лице?

Давайте начнём с того, что серьёзный специалист – это тот, кто прошёл опыт падений и взлётов, наработав тем самым практику. Потому что, получив диплом юриста, к примеру, не становятся автоматически юристом, если не практикуют. То же самое в любой другой профессии.

Если у тебя за плечами нет практики, нет опыта ошибок и побед, а тем более – базовых знаний, ты в лучшем случае ученик, а не профессионал.

Россиянин порой покупает дом один раз в жизни, да ещё берёт для этого ипотеку. И с подобными «специалистами» он попадает в воронку. Сейчас такая картина – в 80% случаев, к сожалению...

Как затягивает людей негативная воронка – всё просто.

Покупатель увидел красивую картинку, повёлся на красивые слова, сэкономил на юристе, не заключил грамотный договор, предполагающий ответственность строителя и дисциплину отношений между сторонами. Не получил проект, а если получил, то не разбираясь, как он должен выглядеть. А там, может быть, вообще от проекта одно название... Сэкономил на дизайнере. Да ещё материалы выбрал по принципу «зато подешевле».

И в итоге получил то, что получил. Зачастую это пространство, неудобное для жизни, некомфортное, с проблемами, а цена на него космическая. И потом начинаются переделки и адаптация к этому: дополнительные вложения в эту дешёвую недвижимость. Впоследствии либо он продаёт этот дом, потому что тот не соответствует его мечтам: по качеству – ноль, переплата огромная. Но пожаловаться он может только в кругу близких людей.

Этот покупатель не будет выкладывать в интернет и озвучивать публично нега-

**ИРИНА СКЛЯРОВА:**

«МЫ ЗАПУСКАЕМ ПРОЕКТЫ, В КОТОРЫХ ОБЪЕДИНЯЕМ ПРОФЕССИОНАЛОВ, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ ИЗ НИХ ЗАНИМАЛСЯ СВОИМ ДЕЛОМ. ЕСЛИ ЭТО ПРОЕКТИРОВЩИК, ОН БУДЕТ ПРОЕКТИРОВАТЬ, ПРОДАЖНИК – ПРОДАВАТЬ, А СТРОИТЕЛЬ – СТРОИТЬ. И НИКАК ИНАЧЕ! ПРИМЕР: АВТОМОБИЛЬ СОСТОИТ ИЗ КУЗОВА, ДВИГАТЕЛЯ, КОЛЁС И Т. Д. КАЖДЫЙ ЭЛЕМЕНТ УНИКАЛЕН И СЛУЖИТ ЕДИНУМУ ЦЕЛОМУ – МАШИНЕ, – ВЫПОЛНЯЯ СВОЮ РОЛЬ. УБЕРИ ЧТО-ЛИБО – И МАШИНА ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ! В НАШЕЙ КОМАНДЕ ВСЕ ДОПОЛНЯЮТ ДРУГ ДРУГА И ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗОВАТЬ ЗАДУМАННОЕ В ПОЛНОЙ МЕРЕ, ПРИНОСЯ КАЧЕСТВО И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ».

тивные отзывы об этих застройщиках или риелторах, которые «впарили» ему эту недвижимость. Почему? Потому что она его не устраивает по многим параметрам, и он хочет её продать! Соответственно, он не будет выставлять ни себя в невыгодном свете, как обманутого и непрактичного, ни свой объект. Скорее всего, он найдёт этих же риелторов, которым абсолютно всё равно, что и кому продавать, и дальше они с лёгким сердцем будут сбывать этот объект и вводить в заблуждение других клиентов, также засасывая их в эту негативную воронку и зарабатывая на этом, исключительно ради личной выгоды.

Или он решает этот дом «доводить до ума» и всё переделывает за большие и незапланированные средства.

**– Вы нарисовали довольно безрадостную картину...**

– К счастью, на российском рынке есть ещё и 20% застройщиков иного рода: это профессионалы, которые день за днём – 24 на 7 – оттачивают свой профессионализм, работают на качество. К таким клиенты потом возвращаются с новыми проектами, их рекомендуют родным и друзьям.

Но вот эти профессионалы сейчас страдают, потому что их меньшинство. И им очень тяжело сейчас, потому что на фотографии работа качественного застройщика и халтурщика ничем не отличается. А клиент, может, в первый раз в жизни покупает землю и дом, он с этим раньше не сталкивался. И он может в силу этого довериться любому, в том числе и непрофессионалу.

**– Где же выход?**

– Он в том, чтобы найти настоящих профессионалов! Наше агентство «Мир Недвижимости» объединяет специалистов своего дела, тех, кто честно строил свою карьеру от ученика до эксперта. И – да, услуги такого профессионала не могут стоить дёшево, хотя он при определённых обстоятельствах может дать скидку.

Зато наши клиенты получают очень грамотную профессиональную услугу, которая в конечном итоге обеспечивает им большую экономию бюджета, связанного со строительством. Качественный юридический договор обеспечит безопасность сделки и долговременные гарантии согласно законодательству. Наши договоры отрабатывают свою стоимость и, более того, открывают глаза на все тонкости.

Я могу на каждом проекте с конкретными цифрами перечислить, где мы нашим клиентам даём возможность сэкономить их бюджет.

Запомните: профессионалы – это люди, озабоченные качеством своих услуг, и одна из их задач при участии в строительстве – сберечь бюджет клиента на последующих этапах. И поэтому наши услуги порой выходят заказчику практически даром, потому что мы на всех этапах не даём возможности «развести» наших клиентов. Да, мы не принуждаем их к какому-то определённому пути, но даём выбор. Они могут согласиться с нашими доводами, могут – нет, но, по крайней мере, у них открываются глаза на многие факторы в том, что касается оформления сделки и этапов строительства, а главное – в отношении того, какие последствия могут быть у того или иного действия.

У меня сейчас готовится сайт, на котором я буду нашим клиентам и партнёрам максимально это всё объяснять. Вообще, я скажу так: велосипед давно изобретён! И самое лучшее, что можно сделать при строительстве, – просто-напросто идти протоптанным путём, но при этом обрастая новыми современными материалами, новаторствами, которые сейчас есть на рынке недвижимости. Они где-то дорогие, где-то – совсем нет, но они нашим клиентам и нам облегчают жизнь. А когда мы начинаем что-то изобретать, пытаюсь сэкономить там, где профессионалы этого не советуют, мы зачастую попадаем в ловушки, из которых выбраться потом практически невозможно: никогда не вернуть время, нервы, вложенные средства.

Ведь свой дом – это очень важно в жизни человека. И это очень ответственно: дом должен подходить именно вашей семье, ведь от этого зависит качество жизни и то, в каком настроении мы её проживаем. Если он не по нраву, вам придётся привыкнуть к неудобной планировкой, обстановкой, а мысль о неверно потраченных деньгах будет вас сильно расстраивать.

Стоит ли вообще вкладываться в «Дом мечты»? Несомненно, но доверьте это профессионалам! Покупая новое жильё для семьи, не стоит экономить на качественных услугах специалистов, которые в итоге обязательно себя оправдают.







## «ПОЛИСФЕРА» – ПРОФИ В СФЕРЕ ПОЛИМЕРОВ

Компания «Полисфера» – заметный игрок на рынке инновационных полимерных материалов, применяемых в теплоизоляции и гидроизоляции. Её название прямо отражает область деятельности компании – сферу полимеров.

### «ПОЛИСФЕРА»: НА СТАРТЕ

Компания «Полисфера» де-юре на рынке с 2017 года. К этому времени её директор и основатель Константин Рубцов уже имел богатый практический и теоретический опыт в данной области, работая в ней с 2011 года. Изначально «Полисфера» занимались только теплоизоляцией, а затем присоединила к своим компетенциям и гидроизоляцию. Оборудование и производитель у обоих линейек одни, но в технологии нанесения гидроизоляции больше нюансов.

### ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Сама технология получения полиуретана была разработана ещё в 1937 году, когда немецкий химик-технолог Отто Байер получил синтетические волокна из продуктов изоцианата. Они обладали свойствами, схожими с нейлоном. Но активное массовое применение технология обрела, когда появились мобильные установки. Именно тогда она стала доступна большому числу заказчиков.

В СССР она применялась годов с 1970-х, были заводы, выпускавшие компоненты для этих материалов, в Дзержинске, во Владимире.

Ещё и сейчас в эксплуатации остались ангары, утеплённые по этой технологии в советские годы. За 40 с лишним лет покрытие где-то треснуло локально за счёт того, что сам металл «устал» и деформировался, но нельзя сказать, что теплоизоляция там «пришла в негодность».

### ПОЧЕМУ ПОЛИМЕРЫ?

Все собственники зданий и строений желают решить вопрос с тепло- и гидроизоляцией на многие десятилетия и больше к нему не возвращаться. При

этом традиционные материалы подразумевают не очень большие сроки годности: уже через 3-7 лет приходится что-то обновлять, подклеивать. А полимерные покрытия, согласно исследованиям, проводившимся за рубежом с применением технологий искусственного старения материалов, демонстрируют срок эксплуатации до 30 лет.

Сотрудники компании «Полисфера» в числе прочих проектов наносили бесшовно-полимерное покрытие на московских развязках. Это покрытие чуть дороже, чем традиционное, но сейчас уже многие заказчики понимают, что у конструкции есть срок эксплуатации; и чтобы быть уверенными в долгосрочном эффекте, лучше заплатить за качество. Мостовые сооружения относятся к объектам повышенной ответственности, и, если они начнут разрушаться под воздействием внешних факторов, будет необходим срочный и дорогостоящий ремонт. Надо учитывать не только цену «здесь и сейчас», затраты по эксплуатации лучше минимизировать заранее. К тому же всем известна тенденция к нарастанию курсов валют, и «сэкономленные» сегодня 100 рублей



в следующем году обернутся тратой в 150, а то и 300 рублей. Ремонт будет намного дороже и хлопотнее, чем качественно сделанная сразу работа.

Технология позволяет делать ремонт по тепло- и гидроизоляции – скажем, кровли – без остановки производства и дорогостоящего демонтажа.

– Например, недавно был прецедент, – рассказывает заместитель директора компании Сергей Булгаков. – В случае применения традиционных технологий при ремонте заказчику предстояло снять с крыши площадь в 300 квадратных метров и вывезти 960 тонн бетона, а это около 250 только одних мусоровозов. Плюс нагрузка на дороги, на ТБО. А потом ещё надо было бы поднять на кровлю и уложить традиционный материал. А данная технология позволяет всё это просто покрыть сверху, полностью гидроизолировав. Это важно, ведь протечки кровли производственных зданий – это в том числе замыкания, с непредсказуемыми последствиями. Традиционных технологий заказчики уже часто побаиваются после печального опыта: бывало, рубероид загорался, случались пожары. Кстати, материалы, применяемые «Полисферой», не поддерживают горение. В прошлом сезоне на объектах, где мы ранее отработали, случилось два ЧП: пожары. В одном случае, в ресторане, пламя вообще не распространилось, в другом – обошлось локальными повреждениями: наш материал, можно сказать, спас ситуацию.

### КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Оборудование, применяемое «Полисферой», – по сути, мобильные химические лаборатории. Фургоны, в которые вмонтированы генераторы, профессиональные установки высокого давления. В машине – необходимое количество химических компонентов в 200-литровых бочках. Подключают аппарат, загружают насосы в бочки, аппарат подогревает компоненты до нужной температуры, нагнетает до необходимого давление: для полиуретана – 100 бар, для полимочевины – 160–200 бар. Оператор нажимает на курок в пистолете-распылителе, вещества смешиваются, и создаётся новое: или полиуретан, или полимочевина. Смесь под высоким давлением аэрозоля попадает на поверхность, где моментально происходит процесс полимеризации. При этом полимочевина незначительно увеличивается в объёме, а полиуретан – существенно, в несколько раз. Образуется некая плёнка (в случае с полиуретаном, скорее, слой).

Материалы прочно сцепляются с поверхностями, их можно наносить практически на любые; с осторожностью – на пластик, там достаточно слабая адгезия. Важно, чтобы поверхность была не пыльная, не маслянистая, не обваливалась. Например, к побелке материал хорошо пристанет, но она сама слабо держится за основание.

Если говорить о полимочевине, как правило, нужна какая-то предварительная подготовка. Для бетона это шлифо-

вальная обработка и грунтование; и уже потом – нанесение на грунтовку смеси. Для дерева тоже подходит. Если на нём есть плесень, засаленность, их убирают, затем заштукатуривают и грунтуют. Рубероид предварительно моют и наносят грунтовку.

Правда, есть нюанс: если речь идёт о работах с внешним покрытием зданий, очень важны погодные условия, в момент нанесения не должно быть дождя.

Зато оборудование, применяемое «Полисферой», позволяет мобилизоваться, и в хорошую погоду мы способны сделать 2 тыс. квадратных метров изоляции за два дня, а за четыре – 4 тыс. квадратных, прецеденты были.

### КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ?

Цвета предлагаются практически любые, фактура – шероховатая. Пена – утеплитель, и она, как правило, чем-то декорируется. Если полимочевина контактирует с солнечными лучами, она становится чуть более жёсткой и поменяет цвет, поэтому её принято покрывать эмалью. Процесс довольно сложный, но за счёт механизации достаточно быстрый.

### А ЭТО УЖЕ ИСКУССТВО...

«Полисфера» является членом Гильдии дизайнеров. Казалось бы: при чём тут дизайн? Оказывается, полимочевина имеет широкий спектр применения, и одно из направлений деятельности компании – нанесение её на арт-объекты, декорации. Обычно полимочевину наносят на слой пенопласта и тем самым армируют объект просто и быстро, в то время как традиционные технологии довольно затратны по усилиям и времени. А потом конструкция раскрашивается.



Можно покрывать и поролон: полимочевина бывает жёсткая, а бывает эластичная, и при применении последней вся конструкция получается как бы «резиновой». На крафтовую бумагу тоже можно наносить: это защита от механических повреждений плюс износостойкость. Например, так специалисты компании делали облака для декораций: получалась подходящая фактура.





«Полисфера» сотрудничала с театром Романа Виктюка, ещё когда Роман Григорьевич был жив.

Оформляла фестиваль «Московское мороженое»: многие москвичи помнят, как тогда вся столица была заставлена весёлыми розовыми пингвинами.

#### **ПОЧЕМУ С «ПОЛИСФЕРОЙ» ВЫГОДНЕЕ?**

Здесь не занимаются посредничеством, в компании всё собственное: и оборудование, и постоянные сотрудники, руководство лично контролирует все объекты.

– Проблема сегодняшнего дня в нашей области в том, что можно работу с одним и тем же названием сделать халтурно, спустя рукава, а можно – так, чтобы было действительно качественно и долговечно, – объясняет директор компании «Полисфера» Константин Рубцов. – Некоторые компании в погоне за экономией дискредитируют само название технологии и материалов.

На любом рынке есть люди, пытающиеся «ловить рыбку в мутной воде». В кулинарной промышленности сейчас ввели градацию: есть «шоколад», а есть «шоколадная плитка». Иногда последний продукт не имеет ничего общего с шоколадом, кроме упоминания в названии... Так вот: то, что мы делаем, – если хотите, действительно «шоколад»!

«Полисфера» располагает отличными материалами и замечательными специалистами, оборудованием от мировых производителей. Работы осуществляют семь бригад. Каждая состоит из трёх человек: бригадира, оператора и помощника. Людей здесь обучают сами и за их квалифицированность отвечают.

Производство и склады компании располагаются в Оболдино Щёлковского района Московской области.

Компания «Полисфера» ещё в 2021 году (не самом лёгком для нашей экономики) включена в Рейтинг надёжных партнёров по ЦФО и удостоена звания «Лучшее предприятие отрасли – 2021».

Аналитический центр, который состав-

ляет эти рейтинги, имеет определённые методики, по которым выбираются компании. На их решение повлияло то, что на тот период у компании произошёл кратный рост прибыли, плюс учитывалось отсутствие кредитов и судебных тяжб.

«Полисфера» – член СРО, компания перешла с первого на второй уровень ответственности и имеет теперь право заключать договоры на сумму до 500 млн руб.

А ещё компания – член Московской торгово-промышленной палаты и Ассоциации производителей напыляемого ППУ.

– Конечно, мы – коммерческая компания, у нас в уставе заложено получение прибыли. Но, как коммерческая компания, намеренная долго и прочно оставаться на рынке, мы серьёзно озабочены и соблюдением интересов заказчика, – подчёркивает Константин.

#### **А ЗАКАЗЧИКИ КТО?**

Это и промышленные предприятия, производственные компании, в том числе крупные химические, и владельцы частных домов, и государственные структуры: например, в лице правительства Москвы. «Полисфера» сотрудничает

и с компаниями, выигравшими конкурсы по субконтракту.

Компания делала гидро- и (или) теплоизоляцию в Московском зоопарке, на кровле нового здания Пушкинского музея, в ЦВК «Экспоцентр», в элитном жилом комплексе бизнес-класса «Бублик» в Сколково.

Кроме зданий и их элементов, можно покрывать резервуары для питьевой воды, нефти и других жидкостей. У полимочевины довольно высокая химическая устойчивость, но специалисты компании всё равно изначально изучают детально химическую среду, в которой ей предстоит находиться, чтобы стопроцентно гарантировать заказчику тот эффект и те сроки, на которые он рассчитывает.

Покрывают на трубопроводах, водном транспорте и прочих такого рода конструкциях: например, в плавучих домах, а также автодомах. В автодомах применение традиционных утеплителей практически невозможно. И в целом традиционные методы подразумевают разбор, а ведь может прийти непогода, произойдёт накопление влаги; и как следствие – гниение и плесень.

#### **УНИКАЛЬНЫЕ АВТОРСКИЕ ИННОВАЦИИ**

Чем запатентованный компанией энергоэффективный напыляемый пенополиуретан Wotan® Green Foam и бесшовная напыляемая гидроизоляция Wotan® e101 предпочтительнее прочих предложений? Давайте разберёмся.

«Полисфера» зарегистрировала собственную торговую марку, провела испытания в Институте пассивного дома.

Стоит пояснить термин «пассивный дом».

«Пассивный дом» – это здание, в котором тепловой комфорт может быть достигнут путём дополнительного нагрева





или охлаждения небольшого количества приточного воздуха, который требуется для достижения нормируемых характеристик его качества – без необходимости дополнительной рециркуляции. «Пассивные дома» внешне не отличаются от остальных зданий. Но с учётом чётко определённого энергостандарта они демонстрируют высокий уровень теплового комфорта и чрезвычайно низкое потребление энергии.

В рамках сотрудничества с Институтом пассивного дома в позапрошлом году сотрудники «Полисферы» завершили работы по утеплению дома со сверхнизким потреблением электричества – не более 15 кВт в час на кв. м в год. Дом порядка 200 квадратных метров отапливается только энергией горящих в тёмное время лампочек!

Компания около полугода проводила сертификацию своих материалов по эко-стандартам, потому что законы в русле ESG-повестки и «зелёного» строительства продолжают приниматься и применяются. «Полисфера» получила сертификат на свой материал, свидетельствующий о том, что он полностью экологически безопасен, не выделяет вредных веществ. Используют его только сама компания и те партнёры, которых здесь обучили и в которых полностью уверены.

### НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Компания «Полисфера» предлагает также строительство арочных бескаркасных ангаров, которые можно использовать в качестве складских, производственных помещений и сельскохозяйственных хранилищ. Это пилотный проект, он только на старте. Строительство и утепление ангаров для фермеров иногда – спасение: они быстро собираются и утепляются, позволяют сохранить даже самый обильный урожай, если нет возможности его оперативно вывезти. Такой ангар можно возвести, что называется, «в чистом поле». «Полисфера» сотрудничала с компаниями, которые этим занимаются, появилось желание самим попробовать, приобрели оборудование, и сейчас оно уже на складе. Сама технология строительства ангаров отлажена и очень популярна. Как альтернатива ей существует каркасное строительство и из сэндвич-панелей, но они уступают и по энергоэффективности, и по скорости. Так что теперь в «Полисфере» ждут сезона урожая!

А ещё в ближайшем будущем компания планирует расширить ассортимент продукции: помимо напыляемых, существуют полимеры, которые можно наносить вручную. При этом полимеры более ровно растекаются, но их надо вручную смешать, разлить, распределить, под-



равнять, и сохнут они сутки. Это более трудоёмко, но в результате получается долговечное покрытие, подходящее для промышленных полов: паркингов, выставочных комплексов, производственных помещений.

### ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ

Кроме Москвы и Подмосковья, компания работала в Самаре, Липецке, Воронеже, Крыму, а также в Казахстане. Специалисты «Полисферы» активно посещают профессиональные международные выставки, прощупываем почву. Ближнее зарубежье – довольно широкий и открытый для российских компаний рынок. А есть ещё, скажем, Арабские Эмираты. Там другая задача – защита от жары, но это для подобных технологий неприципиально.

### НА ROSBUILD

Недавно по приглашению Института пассивного дома компания впервые приняла участие в выставке RosBuild. Институт представлял коллективную экспозицию по энерготехнологиям, куда

«Полисфера» хорошо вписывалась. Её стенд вызвал большой интерес у посетителей. Несмотря на то, что технология разработана в конце 1930-х и с 1970-х гг. активно применяется, для большинства посетителей она оказалась реально нова, интересна и инновационна. Подходили люди из ближнего зарубежья, из Ирана, Монголии. Некоторые приобретённые там «Полисферой» контакты уже вылились в сотрудничество.

### ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Потенциал у «Полисферы», как считает генеральный директор Константин Рубцов, огромный!

Компания приобрела новое оборудование для заливки пенополиуретана: скорлупа для трубопроводов, конструкционный пенополиуретан для монтажа окон, дверей, ворот.

В январе 2024 года ООО «Полисфера» получило лицензию от МЧС на нанесение огнезащитных составов.

Сфер для применения полимерных материалов множество, и работа во многих из них по плечу «Полисфере»!

## ХЛЕБ ВСЕМУ ГОЛОВА

Глава городского округа Борис Аубакиров с группой депутатов посетил



хлебокомбинат «Жуковский хлеб», где осмотрел производство и вручил благодарности сотрудникам.

Жуковский хлебокомбинат был основан в 1951 году. Более семидесяти лет его продукция пользуется огромным спросом не только в городе, но и далеко за его пределами. На сегодняшний день предприятие выпускает более 90 наименований хлебобулочной и кондитерской продукции, а на двух производственных площадках (на ул. Менделеева и на ул. Нижегородская) работает 320 человек.

У «Жуковского хлеба» имеются своя фирменная торговая сеть и свой транспортный отдел. Специалисты предприятия постоянно осваивают выпуск новых сортов хлеба, булочных и кондитерских изделий. «Желаю предприятию дальнейшего развития, расширения линейки товаров и географии продаж», – обратился к сотрудникам предприятия Борис Аубакиров. Хлебокомбинат «Жуковский хлеб» считается одной из визитных карточек города.

## ВЕБИНАР ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Жуковских предпринимателей пригласили научиться работать с самозанятыми сотрудниками. Для подмосковных предпринимателей прошёл бесплатный вебинар «Персонал. Как строить команду без боязни налоговой нагрузки». Организатором вебинара для тех, кто планирует подбирать персонал и привлекать самозанятых исполнителей, стал центр «Мой бизнес» Московской области. Об этом сообщает пресс-служба Министерства инвестиций, промышленности и науки Подмосковья.

Спикером выступила руководитель бухгалтерской аутсорсинговой компании Елена Чепелева. Участники вебинара узнали, какие существуют варианты оформления со специалистами и как предпринимателям работать с самозанятыми сотрудниками. Лектор также дала практические советы и рекомендации, как оплачивать труд сотрудников легально и не разориться на налогах.

Поддержка бизнеса в Подмосковье осуществляется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство», инициированного президентом России. Куратором нацпроекта является первый вице-премьер Андрей Белоусов.



Информация об образовательных мероприятиях для подмосковного бизнеса доступна в телеграм-канале «Мой бизнес/Московская область».

Ранее губернатор Московской области Андрей Воробьёв отметил, что власти региона готовы поддерживать предпри-

нимателей, которые решили заниматься бизнесом на территории Подмосковья.

Губернатор подчеркнул, что они могут получить земельные участки бесплатно или со значительными скидками, компенсации на развитие инфраструктуры.

## ЦЕНТР БЕЗ БОЛЬШЕГРУЗОВ

Администрация города выпустила постановление об ограничении движения по нескольким городским улицам для большегрузного транспорта.

Согласно документу, с 1 мая текущего года по 31 декабря 2026 года вводится временное ограничение движения для транспортных средств (с грузом или без груза), имеющих разрешённую максимальную массу свыше 3,5 тонн, на 10 улицах местного значения.

В список вошли улицы Маяковского, Калугина, Комсомольская, Ломоносова,

Молодёжная, Нижегородская, Пушкина, Советская, Станкявичюса, Чаплыгина.

Как сообщили в администрации города, данные меры должны привести к разгрузке от заторов данных улиц, а также уменьшить загазованность центральной части города. Отделу по транспорту, связи и дорожной деятельности УЖКХ администрации предписано осуществить компенсационные мероприятия, направленные на повышение качества транспортного обслуживания населения, в данном случае планируется «увеличение

провозных возможностей действующих маршрутов регулярных перевозок».





## ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ ПОЛЁТОВ

Безопасность полётов – один из приоритетных вопросов при создании новой авиатехники, призванной обеспечить связанность территорий нашей страны. Именно поэтому российские разработчики стремятся оснастить воздушные суда надёжными отечественными авиационными агрегатами и системами.

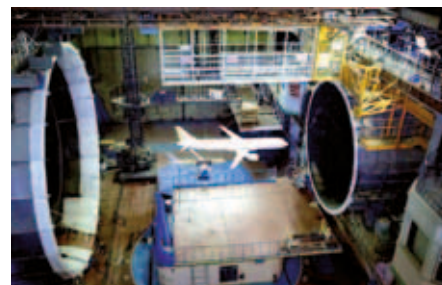
В Центральном аэрогидродинамическом институте имени профессора Н. Е. Жуковского (ЦАГИ; входит в НИЦ «Институт имени Н. Е. Жуковского») завершились испытания аварийной турбонасосной установки (ТНУ) для среднемагистрального узкофюзеляжного самолёта МС-21, разработанной специалистами конструкторского отдела АО «ОКБ «Кристалл» в рамках программы импортозамещения бортовых систем МС-21.

Турбонасосная установка, включающая в себя привод системы уборки/выпуска, трёхфазный генератор переменного тока, гидравлический насос и ротор с двухлопастной турбиной переменного

шага, предназначена для аварийного энергоснабжения авиалайнера электрической и гидравлической мощностью.

Для обеспечения проведения исследований специалистами испытательного центра АО «ОКБ «Кристалл» были спроектированы необходимое испытательное оборудование и технологическая оснастка, установленная в рабочей части аэродинамической трубы. Эксперименты предусматривали подтверждение работоспособности ТНУ во всём эксплуатационном диапазоне скоростей и высот полёта самолёта. Изучались вопросы времени и безопасности её выпуска, а также возможности реализации максимальной электрической и гидравлической мощности при всех эксплуатационных скоростях, включая минимальные полётные.

Для выполнения условий высотности использовались возможности накачки и вакуумирования контура аэродинамической трубы. Таким образом, имитировалась высота полёта до 12 км.



В результате испытаний специалисты АО «ОКБ «Кристалл» совместно с учёными института подтвердили конструктивные и технологические решения, заложенные на этапах проектирования и изготовления ТНУ, а также реализацию её проектных параметров. Кроме того, практический опыт, полученный в ходе проведения эксперимента, будет учтён при создании такого типа установок для гражданских самолётов, разрабатываемых в Российской Федерации.

## КОНФЕРЕНЦИЯ ПО АЭРОДИНАМИКЕ

Достижения науки – для прогресса отрасли: ЦАГИ провёл ежегодную конференцию по аэродинамике. На мероприятии шла речь о том, как формируется облик летательного аппарата, на чём основывается создание его компоновки, как законы физики течений влияют на поведение воздушного судна в полёте.

Аэродинамика, как научное направление, является одной из основополагающих в деятельности Центрального аэрогидродинамического института имени профессора Н. Е. Жуковского. Наиболее важные результаты и достижения в данной области за последнее время были представлены на площадке XXXIV Научно-технической конференции по аэродинамике, организованной ЦАГИ. Мероприятие было приурочено к 110-летию со дня рождения академика АН СССР Владимира Струминского.

В пленарном заседании принял участие научный руководитель ФАУ «ЦАГИ», вице-президент РАН, академик РАН, сопредседатель программного комитета конференции Сергей Чернышев. Он выступил с докладом о вкладе Владимира Струминского в развитие теоретической и прикладной механики.

О том, на каких задачах сегодня сфокусированы аэродинамики ЦАГИ, рассказал в своём докладе начальник отделения, д. ф.-м. н. Андрей Волков. «Наша цель – создание прорывных технологий для отечественной авиации в ответ на

современные вызовы. Её достижению служат в том числе комплексные научно-технические проекты, направленные на формирование новых компоновок летательных аппаратов: например, перспективного магистрального самолёта. Активно мы задействованы и в развитии малой авиации – этому вопросу посвящён НИР «MANGo – ЦАГИ», результаты которого продемонстрированы на конференции», – отметил он.

В ходе секционной части было представлено порядка 80 докладов. Мероприятие позволило продемонстрировать развитие фундаментальной науки: одним из примеров служит доклад учёных ИПМ им. М. В. Келдыша РАН в рамках консорциума НЦМУ «Сверхзвук», координатором которого является ЦАГИ. В работе

были отражены результаты моделирования аэродинамики и аэроакустики крыла прототипа сверхзвукового пассажирского самолёта на режиме посадки.

Конференция традиционно выступила площадкой для обсуждения сотрудничества специалистов научных и промышленных предприятий авиационной отрасли.

Научно-техническая конференция по аэродинамике – ежегодное отраслевое мероприятие, в котором принимают участие сотни российских специалистов. Оно объединяет учёных и инженеров, работающих в области аэродинамики, и предоставляет возможность для открытого обсуждения полученных результатов, определения направлений и путей развития в будущем.



## ЗНАНИЕ – СИЛА

Участником всероссийской акции «Сдаём вместе! День сдачи ЕГЭ родителями» стал глава городского округа Жуковский Борис Аубакиров.

«Совсем скоро выпускникам наших школ предстоит непростой период – государственная итоговая аттестация. Это волнительная пора не только для учителей и школьников, но и для нас – родителей выпускников. На базе штаб-квартиры ОАК в рамках всероссийской акции «Сдаём вместе! День сдачи ЕГЭ родителями» я написал пробный экзамен по истории. В сегодняшней ситуации не только подрастающему поколению, но и взрослым полезно ещё раз освежить в памяти некоторые исторические события», – заметил глава Жуковского на своей странице «ВКонтакте».

В рамках акции, которая проходит уже в восьмой раз и инициатором которой является Рособрнадзор, все присутству-



ющие смогли ознакомиться с процедурой проведения экзамена и проверить свои знания.

Мероприятие проводилось одновременно в штаб-квартире ОАК и жуковском

городском Музее истории покорения неба. До конца марта акция пройдёт во всех городских образовательных учреждениях.

## ИНФОРМАТИКА В ПРИОРИТЕТЕ

Информатика оказалась самым популярным предметом для сдачи ОГЭ у выпускников Жуковского. Об этом сообщает пресс-служба Министерства образования Московской области.

Более 1,1 тыс. девятиклассников Жуковского городского округа уже определилось с выбором предметов для сдачи на ОГЭ. Информатика оказалась самым популярным предметом среди учащихся, его выбрало более половины выпускников.

Также высокий интерес вызвали общезнающие – около 40% выбрало этот предмет – и география, которая оказалась востребованной среди 32% учеников. В топ-5 предметов для сдачи на ОГЭ также вошли биология и физика.

Результаты экзамена ОГЭ будут определяющими для поступления выпускников



в профильные классы старшей школы. Кроме того, высокий балл на экзамене может повлиять на средний балл аттестата, что важно для поступления в средние специальные учебные заведения.

Основной период сдачи ОГЭ начнётся 21 мая с экзаменов по иностранным языкам, а досрочный период пройдёт с 23 апреля по 7 мая.

Ранее губернатор Московской области Андрей Воробьёв отметил, что в регионе значительно улучшились показатели сдачи ОГЭ и ЕГЭ.

«Мы существенно улучшили показатели, и это труд наших учителей, это труд наших детей, школьников, которые проявляют интерес к учёбе», – добавил глава региона. По его словам, тема качества образования весьма сложная и требует глубокого погружения. «Мы стараемся этим заниматься, и новые методики ищем, и открываем образовательные кластеры», – уточнил глава региона.

## ШКОЛЕ – БЫТЬ

Плановая встреча главы городского округа Жуковский Бориса Аубакирова с жителями прошла в школе № 7. Главной темой обсуждения стал вопрос строительства новой школы в Пятом микрорайоне.

Жители интересовались, какое количество мест будет в новой школе, и задавали вопросы об обучении во вторую смену. Также многие собравшиеся хотели выяснить, как будет проходить запись в школу в связи с изменением «прикреплённых» адресов.

На вопросы горожан отвечали Борис Аубакиров, а также его заместители: начальник управления образования Ольга Алферова и Алла Дунаевич. Они расска-



зали, что строительство новой школы планируется завершить к новому учебному году, и это обеспечит ещё 400 мест для школьников.

Изменилась и схема закрепления домов микрорайона за образовательными учреждениями. Однако учащимся 10-й школы, родители которых не захотят, чтобы их дети продолжали учиться в новой школе, предоставят места в близлежащих образовательных учреждениях.



## ОТКРЫВАЕМ ВЕРАНДЫ

В середине марта, в соответствии с законодательством Московской области, на территории региона начался сезон летних веранд.

Собственники стационарных предприятий общественного питания в городском округе Жуковский теперь могут начать монтаж сезонных кафе, а уже с 1 апреля при благоприятной погоде – принимать первых гостей.

В апреле прошлого года Министерством сельского хозяйства и продовольствия Московской области была запущена муниципальная услуга «Размещение сезонных (летних) кафе при стационарных предприятиях общественного питания на территории Московской области» на региональном портале госуслуг.

«Наш опыт стал первым в России. До прошлого года услугу получали в каждом муниципалитете на бумажном носителе. С 2023 года она полностью переведена в электронный вид, и срок её предоставления сократился в 360 раз: с 30 дней до 2 часов. В Московской области за время работы услуги количество сезонных кафе на землях, находящихся в муниципальной и неразграниченной государствен-



ной собственности, выросло с 223 до 476. В 2024 году планируется разместить более 500 летних кафе», – сообщил заместитель председателя правительства Московской области – министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Владислав Мурашов.

Основное преимущество: предприниматели могут заключить договор на размещение летнего кафе в тот же день, когда подают заявку. Срок получения разрешения – два часа.

## КОСМОНАВТ-ЖУКОВЧАНИН КОНСТАНТИН БОРИСОВ ПОКИНУЛ МКС

Российский космонавт, выпускник школы № 3 города Жуковского Константин Борисов благополучно вернулся на Землю с Международной космической станции в составе миссии Crew-7. После 199 дней экспедиции экипажа, куда, помимо Борисова, входили астронавты Жасмин Могбели, Андреас Могенсен и Сатоси Фурукава, корабль Dragon с ними на борту приводнился у побережья Пенсаколы в американском штате Флорида.

Четыре основных парашюта аппарата раскрылись вовремя, замедление происходило по плану при благоприятной погоде. Приводнение произошло штатно.

Полёт Константина Борисова на борту американского корабля Crew Dragon, начавшийся в августе прошлого года, проходил в рамках соглашения между США и РФ о перекрёстных полётах на МКС.

Сейчас на Международной космической станции продолжают работу россияне Олег Кононенко, Николай Чуб и Александр Гребенкин, а также астронавты Лорал О'Хара, Мэттью Доминик, Майкл Барратт и Джанетт Эппс.



<https://pro-zhukovskiy.ru/news/category/14-biznes> <https://zhukovskiy.ru/category/news/> <https://t.me/s/borisaubakirov>  
<https://360tv.ru/tag/zhukovskij/> <https://zhukmedia.ru/> <https://www.zhukvesti.ru/> [https://vk.com/press\\_slyzhba\\_adm\\_zhukovskiy](https://vk.com/press_slyzhba_adm_zhukovskiy)



## ЖУКОВСКАЯ ТПП: И СНОВА – «ПОЕХАЛИ!»

В городах и округах Московской области на сегодня работают 34 торгово-промышленные палаты, и каждая из них уникальна, как уникальны муниципалитеты, имена которых они носят. На древней подмосковной земле практически каждый город может похвастаться славным прошлым и не менее насыщенным настоящим. И всё же наукоград Жуковский занимает в их списке совсем особое место. Кто же не знает «родину отечественной авиации»? Соответственно, и у Жуковской ТПП есть своё запоминающееся и непохожее на другие палаты лицо. И проекты, которые здесь реализуют, во многом уникальны. О подробностях мы спросили руководство палаты.

### **ВЛАДИМИР ЛУЧИН: «УВЕРЕНЫ, ЧТО НАШИ РЕШЕНИЯ ДАДУТ ИМПУЛЬС РОСТУ МСП ГОРОДА!»**

*– Владимир Ильич, в качестве президента Жуковской торгово-промышленной палаты Московской области вы курируете проект по комплексному продвижению, поддержке и кооперации предприятий города Жуковский «Сделано в Жуковском». Расскажите об этом проекте и о том, как ТПП помогает воплощать его на муниципальном уровне.*

– Мы разработали эту концепцию, протестировали её и стали внедрять на практике. ТПП не всегда имеет типовые возможности для кооперации и продвижения организаций муниципалитета, а муниципалитет не имеет достаточных инструментов для их эффективной кооперации. Конечно, встречи, меры поддержки, мероприятия – всё это работает.

Но чтобы большинство компаний города смогли узнать друг о друге, потребностях и возможностях соседей, нужны новые методологии и инструменты. Маркетинг и межотраслевые коммуникации, цифровые решения...

Мы изначально назвали этот проект «Горизонтальные связи». Всё это трансформировалось в комплексную систему поддержки и продвижения локальных брендов «Сделано в России. Территории роста» / Московская область: «Сделано в Жуковском». И угадали тенденцию, так как на территории МО стартовал проект «100% Подмосковье». Сейчас мы запускаем пилот в городе Жуковском, а дальше готовы делиться наработками с другими муниципалитетами. Тем более что мы провели большую работу и изучили опыт многих регионов и городов. Этот проект, как и ряд других, мы реализуем совместно с Московской областной общественной организацией «Движение жизни».

<https://www.хочувжуковский.рф/сделановжуковском>





**– Малый и средний бизнес не зря называют опорой экономики России: как вы помогаете защищать интересы МСП в рамках деятельности ТПП и в ранге уполномоченного по защите прав предпринимателей МО?**

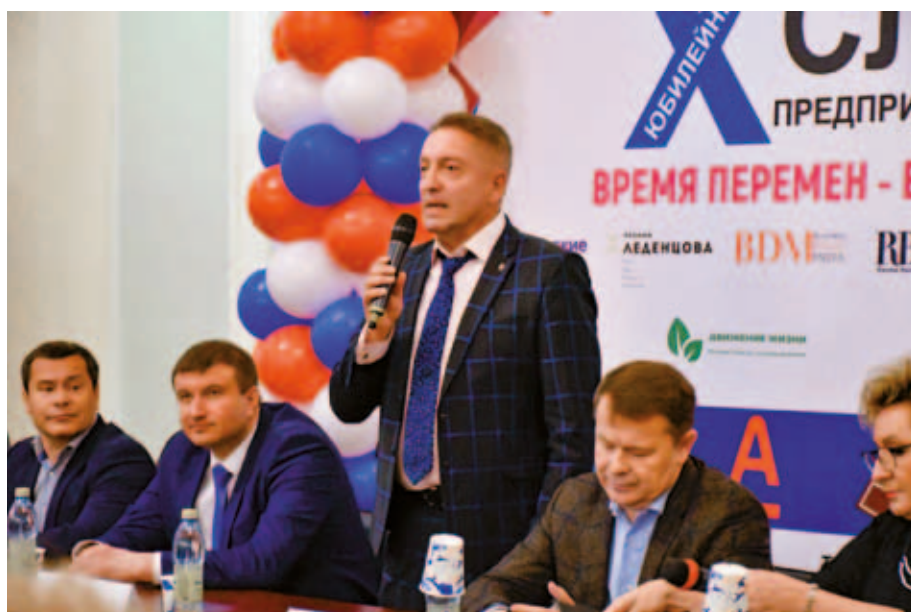
– Сейчас разработаны достаточно эффективные меры поддержки и защиты интересов предпринимателей, снижены или полностью ликвидированы административные барьеры, много институтов и ведомств, которые решают насущные проблемы бизнеса. Но бывают ситуации, когда предприниматель в море этой информации просто не понимает, каким путём ему пойти в случае возникновения проблем, ущемляющих его интересы. Совместно с аппаратом уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области мы показываем ему путь, а если надо – ведём за руку по инстанциям до полного решения проблемы. Это может быть и прокуратура, и налоговая или муниципальная власть: вступая в диалог с этими инстанциями, мы находим то или иное решение.

**– Одна из функций ТПП – налаживание эффективного диалога бизнеса и власти. Вы занимаетесь организацией взаимодействия предпринимательского актива города и администрации Жуковского. В городе формирован Совет директоров МСП при администрации для оперативного**

**взаимодействия, получения информации и принятия решений. Расскажите об этом.**

– Первое, что мы поняли после долгих лет общения и взаимодействия с администрацией, и это, в принципе, не было открытием, что все решения и инициативы замечательны и хороши, но не всегда реализация их эффективна. Своевременная информация – вот то, чего не всегда хватает в рамках взаимодействия. Предприниматели, как правило, заняты своей работой

и не всегда имеют время для того, чтобы своевременно получить необходимую информацию и узнать то, что может быть полезно в их деятельности. Например, в городском округе Жуковский есть Совет директоров предприятий города. Но в этот совет входят директора, как правило, крупных градообразующих – научных, производственных и муниципальных – предприятий. А в городе более 5000 предприятий из состава МСП! Именно этот сегмент





и оставался вне нашего информационного поля. Для решения этой проблемы мы обратились к главе города Борису Евгеньевичу Аубакирову с предложением создать Совет директоров МСП и обеспечить вокруг него консолидацию малого и среднего бизнеса с представлением интересов МСП в основном Совете директоров города. Глава поддержал эту идею. Сейчас мы занимаемся формированием структуры и методологии работы совета. Уверены, что наши решения дадут импульс росту МСП города!

## **ПЁТР КОЗЫРЕВ: «МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ПОТЕНЦИАЛ НАШЕГО ГОРОДА ОГРОМЕН»**

*– Пётр Олегович, как директор МООО «Движение жизни» и стратегический партнёр Жуковской ТПП МО, вы курируете проект по комплексному продвижению локальных коммерческих и культурных брендов «Хочу в Жуковский», развитию туризма и формированию положительного имиджа города. Нужно сказать, имидж Жуковского, как «родины отечественной авиации», в глазах российской общественности и так достаточно высок. Но совершенству, как известно, нет предела! Что делает ТПП, чтобы поднять его ещё выше?*

– Жуковское отделение ТПП МО реализует этот проект совместно с МООО «Движение жизни», директором которой я являюсь.

ТПП создаёт благоприятные условия для реализации этого грандиозного, не побоюсь этого слова, проекта. Совместно

с В. И. Лучиным и активом ТПП мы проводим исследовательскую работу, изучаем опыт и практики других городов и регионов. Нашли сильные и слабые стороны аналогичных проектов. Обобщили опыт и предложили свою концепцию. Суть её в комплексном подходе к решению задач и координации возможностей различных субъектов для получения эффективного решения. Вы сказали, что Жуковский – родина отечественной авиации! Да, это так, но сегодня это не приносит городу существенных дивидендов. Мы считаем, что потенциал нашего города огромен, а возможности для развития индустрии гостеприимства и туризма безграничны



с учётом возрастающей роли авиации и космонавтики в развитии нашего государства, особенно в свете задач импортозамещения, в том числе и в сознании людей.

<https://www.хочувжуковский.рф>

*– В вашем ведении также реализация комплексной программы по популяризации отечественной авиации и космонавтики, истории и достижений, по формированию положительного образа авиационно-космических профессий, профильной и смежной фундаментальной и прикладной науки. Собственно, цели у этого проекта и затронутого в предыдущем вопросе схожие. Что может и что делает в этом плане ТПП? Какими успехами можно гордиться?*

– Одну из целей, которую мы поставили, хорошо раскрывает девиз: «Жуковский – родина возрождения авиационно-космического народного движения». А наш проект называется «Легенды космоса и авиации: Поехали». Данный проект реализуется под патронажем и активном участии Жуковской ТПП МО в рамках национальной инициативы «Культурный код 2.0» Открытого экспертно-координационного совета (ОЭКС) и Евразийского делового клуба. Мы опять же комплексно подходим к решению задач и привлекаем к партнёрству такие организации, как Ассоциация музеев космонавтики (АМКОС), творческое объединение художников «Созвездие ведений» и множество других. Основная цель – сделать авиационно-космическую отрасль снова популярной, дать надежду и уверенность молодёжи в перспективах и новых возможностях. А гордиться нам есть чем.







Юрий Гагарин – первый в космосе!  
 Валентина Терешкова – первая женщина  
 в космическом пространстве! Алексей Лео-  
 нов – первый выход в открытый космос!  
 «Салют-1» – первая орбитальная станция!  
 «Венера-3» – первый в мире перелёт  
 космического аппарата с Земли на другую  
 планету.  
 «Марс-2» – первый рукотворный объект,  
 оказавшийся на поверхности Марса.  
 «Луноход-1» – первый управляемый пла-  
 нетоход!  
 Первый беспилотный полёт многократно-  
 го космического корабля «Буран».  
 А авиация? Можайский, Жуковский, Не-  
 стеров, Чкалов, Туполев, Миль! Разве этого  
 мало? Сейчас у нас открылось окно новых  
 возможностей. Мы снова становимся пио-  
 нерами. Как мы реализуем наш проект? Всё  
 раскрывать не буду, но тезисно расскажу.  
 Мы подготавливаем контент, проводим ме-  
 роприятия, разрабатываем высококласс-  
 ный сувенирный мерч. Всё это делаем с  
 учётом специфики современной молодёжи  
 и трендов современного маркетинга: ярко,  
 нескудно, понятно, комплексно! В общем:  
 «Поехали!»

<https://www.движ.орг/поехали>







**ЮРИДИЧЕСКАЯ  
КОМПАНИЯ «УСПЕХ»:  
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ  
И ОТЛИЧНАЯ ДЕЛОВАЯ  
РЕПУТАЦИЯ**





«Как вы яхту назовёте, так она и поплывёт», – сказано в мудрой песенке, знакомой нам с детства. Казалось бы – шутка, ну или «дедовское суеверие»... Но, видимо, всё не так просто: не зря наши предки придавали столь исключительное значение именам! Что-то в этом однозначно есть... Вот пример: согласно данным, опубликованным в конце прошлого года газетой «Коммерсантъ», в целом, вне зависимости от сферы и размера, коммерческие компании в РФ в среднем живут 7,2 года. А вот компания «Успех», с которой мы хотим вас познакомить сегодня, с успехом (не побоюсь тавтологии) работает на рынке юридических услуг восемнадцатый год...

Бюро юридических услуг обслуживает клиентов со всей страны. Не первый год его специалисты эффективно помогают своим доверителям не только очно, но и онлайн. Головной офис компании находится в подмосковном Жуковском. Жизнь города тесно связана с высокими технологиями, и сотрудники компании активно используют возможности цифровизации. Клиентам предоставляется исчерпывающий спектр услуг по продаже и аренде частной, коммерческой недвижимости, а также по ипотечному кредитованию. Основатель и руководитель компании «Успех» Татьяна Горбачёва рассказала нашему изданию об её истории, планах, своём профессиональном кредо и многом другом.

**– Татьяна, расскажите немного о себе.**

– Я – профессиональный юрист, кандидат юридических наук, за плечами – богатый 25-летний стаж. И так уж сложилось, что моя компания – ровесница моего замечательного сына: им по прекрасных семнадцать лет!

На создание собственной компании я решилась после рождения сына, когда частые поездки в Москву стали проблемой.

**– Каким был главный переломный момент в вашей карьере? Как вы решили изменить направление своей деятельности и перейти в сферу недвижимости?**

– Скорее всего, это произошло после полного осознания моих самых сильных сторон и последующей реализации накопившихся знаний, опыта, навыков в сфере юриспруденции и построения бизнеса. Именно сфера недвижимости позволила мне наиболее раскрыть имевшийся потенциал и начать действовать. Именно в сфере недвижимости я ощутила стопроцентную уверенность в принятии юридически значимых действий и решений, направив свои ресурсы в правильное русло.

**– Какие услуги предлагает ваша компания, насколько широк их спектр?**

– Очень широк: начиная от юридических консультаций в сфере недвижимости до полного сопровождения сделок, когда так важно проверить все тонкости и нюансы, обезвредить возможные подводные камни, которые могут повлиять на исход сделки, и до представления и защиты граждан в судах по спорам, вытекающим из правоотношений в сфере недвижимости. В частности, это защита несовершеннолетних граждан и их законных представителей при нарушении или ущемлении их прав.

**– В чём самые сильные стороны вашей компании?**

– «Успех» предлагает полный спектр услуг личного юриста, в том числе в сфере не-

движимости. Высокая профессиональная подготовка специалистов нашей компании позволяет нам работать по всем видам государственных субсидий, сертификатов и других федеральных программ, действующих на территории РФ.

Работаем на принципах прозрачности отношений с клиентами, включая открытый подход к ценообразованию в области услуг. Благодаря этому выстраиваются надёжные деловые отношения и с нашими доверителями, и с партнёрами по бизнесу.

Компания «Успех» удостоена большого количества наград и дипломов за вклад в социально-экономическое развитие региона и защиту интересов граждан в сфере гражданско-правовых отношений.

**– Силidные компании, представляя себя на рынке, не забывают про непрременную трицу: «слоган, миссия, философия компании». А как их формулируют в «Успехе»?**

– Наш слоган звучит так: «Мы продаём не недвижимость – мы продаём спокойствие, уверенность и радость!» И это действительно так! Мы видим свою миссию в том, чтобы наши клиенты получали понимание всех аспектов каждого действия, связанного с недвижимостью, и предпринимали что-то, исходя из этой чёткости и ясности, и только себе во благо. Философия компании «Успех»: «Глобальное обоюдное доверие с клиентом». Мы никогда не подведём своих доверителей – это краеугольный принцип!

**– Какие запросы вы чаще всего получаете?**

– Самые частые запросы населения касаются продажи и покупки квартир, домов, земельных участков. Наши юристы досконально прорабатывают договоры купли-продажи, отслеживая все изменения в законодательстве. Мы решаем задачи самой разной, порой очень высокой степени сложности. Компания проводит профессио-

нальную экспертизу всей предоставленной документации, тщательно анализируя её юридическую составляющую.

Запросы населения, наверное, правильно было бы разделить на категории. Есть запросы консультационные, и они связаны в основном с оформлением, дарением, наследованием, с какими-то личными ситуациями, которые зачастую выливаются в судебные споры. Это одна категория запросов, и я её называю эмоциональной.

Есть другая категория запросов, касающаяся финансов. До 2016 года люди покупали квартиры в основном для себя, меняли с меньшей площадью на большие, кто-то менял квартиры на дома. Эта тенденция сохранилась, но сейчас основной запрос – инвестиции, сбережение капитала. Очень много дел, связанных с инвесторами, банкротством, арестованным имуществом. Рынок обновляется, меняются нормативы правовой базы, риски. И если у нас 5-6 лет назад все очень боялись попасть в неприятности, связанные с недееспособными – например, из-за возрастных заболеваний – пожилыми продавцами квартир или с душевнобольными людьми, то на сегодняшний день эта опасность малоактуальна. Сейчас основные риски – это должники, банкроты. Население закредитовано, и с этим связаны основные риски покупки недвижимости.

В этой части самая большая работа – анализ документов. И это то, с чем мы вышли на рынок и очень быстро стали лидерами. Потому что, учитывая риски, мы всегда начинали с того, что проверяли каждый объект недвижимости на право притязания третьих лиц. И эта политика принесла благие плоды.

Эту тенденцию мне удалось сохранить. А со временем даже конкуренты стали использовать эту стратегию, правда, не могу сказать, насколько успешно. Помимо притязаний третьих лиц, риски утраты права собственности в части банкротства, в части



возможных судов – наш основной конёк. И, не имея должного образования и опыта, научиться этому невозможно. Поэтому, наверное, это и является ценной и уникальной особенностью для клиентов.

**– Какие достижения вашей компании в области социально-экономического развития региона вас особенно радуют?**

– За долгое существование нашей компании «Успех» внёс значительный вклад в социально-экономическое развитие региона, что подтверждается различными грамотами и наградами. Нам это очень приятно, и, конечно, такое одобрение со стороны властей и жителей города вдохновляет двигаться дальше.

**– Каков спрос на недвижимость в вашем регионе? Насколько высок спрос на новое жильё?**

– Город у нас небольшой, земли под застройку не так много. Однако в последние годы реализуются инвестиционные про-

екты, новостройки. У нас будет два крупных проекта. И спрос достаточно высокий, потому что в городе очень много так называемых хрущёвок, требующих от новых владельцев вложений, что часто непродуктивно. Поэтому спрос в нашем регионе на новостройки достаточно высокий.

Мы наблюдаем в последние годы, что люди переселяются в Россию из других городов и стран. И конечно, многие выбирают ближайшее Подмосковье. С точки зрения локации и доступности наше направление выигрывает. Достаточно высок спрос на жильё в городских округах Жуковский, Раменское, Люберцы. Это большие районы, где работают достаточно известные застройщики. Я бы сказала, последние четыре года, несмотря на пандемийные и прочие сложности, наше направление в части новостроек очень активно развивается. Спрос на новостройки в Московской области даже выше, чем в Москве.

Раньше было очень много проблем с долгостроем, стройки замораживались,

люди ждали свои квартиры годами. Правительство Российской Федерации поменяло законодательство. Сейчас строят с использованием счетов эскроу, которые позволяют сберегать денежные средства инвесторов и дольщиков. Недострой, конечно, может быть, но финансово покупатель не пострадает.

**– Какие изменения вы замечаете на рынке недвижимости, как это влияет на вашу деятельность и подходы к работе?**

– На рынке недвижимости постоянно происходят изменения, внедряются новые упрощённые системы регистрации, позволяющие экономить время как продавцов, так и покупателей. Таким образом, расширяется сотрудничество с различными банками РФ, имеющими в своей системе дополнительные услуги по электронной регистрации сделок, так называемые центры недвижимости по регистрации.

**– Какие новые технологии и подходы вы планируете внедрить в своей работе?**

– В ближайшем будущем планируем внедрение новых технологий, позволяющих расширить сферу деятельности компании, а именно – разработать новую систему консультационных услуг с ещё большим углублением в разъяснение правовых вопросов, с подробными ссылками на комментарии к ним и выдачей письменного заключения с логотипом нашей компании.

**– Сейчас очень модно быть блогером, в том числе делиться профессиональным опытом с широкой интернет-аудиторией. Не думали о подобной деятельности?**

– Казалось бы, блогерство – благо, так как работает на привлечение аудитории, новых клиентов. Но тут есть и обратная сторона: со слишком массовым потоком клиентов есть риск не справиться или поневоле «отпустить» качество в огромном потоке. В нашем деле это не менее опасно, чем, скажем, в медицине. Но главная проблема вот в чём: в юридической сфере, связанной с документацией, нет универсальных ситуаций. Здесь каждый человек – это уникальный случай с точки зрения юридической, особенностью документооборота и т. д. И зачастую в нашем деле блогеры со своими «универсальными» советами только вредят процессу. Мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда приходят граждане, которые «всё почитали по теме в интернете», и запрашивают какие-то документы. А если вникнуть, в данной ситуации они и не нужны! Задача юриста, как и любого специалиста, в первую очередь – анализ, и профессионал отличается тем, что способен анализировать документы. Иногда, прочитав лишь одно предложение в договоре, понимаешь, что дальше нечего и проверять!



В нашей работе важен момент аналитики и проверки рисков, поэтому я всегда советую клиентам: перед тем как что-то делать – с недвижимостью, с претензиями, с судопроизводством, – сначала нужно прийти с документами к юристу, профессионалу-аналитику. Именно вначале – не к риелтору, не к адвокату (если понадобится адвокат, мы его порекомендуем). Верно, что для выполнения ряда действий обязательно нужен не просто юрист, а адвокат, это тоже разница. Но это потом вы выберете, куда вы пойдёте и с какими ещё специалистами будете работать. А аналитика в этих вопросах прежде всего.

Относительно своего блогерства я ещё подумаю, потому что в ближайшее время мы планируем открыть учебный центр, где будем гражданам объяснять некие базовые вещи, проводить бесплатные семинары где-то раз в месяц. Очень хочется, чтобы россияне не боялись этой темы, понимали основу и, исходя из этого, делали выбор относительно дальнейших действий либо бездействия. Так как иной раз выгоднее всего временное бездействие, потому что либо документы не готовы, либо нужно выждать определённое время согласно законодательству, чтобы не иметь правовых последствий. Часть моей работы направлена на просвещение граждан, чтобы в целом общество было спокойно, потому что это крайне важно для нашей жизни.

**– Как вы привлекаете и обучаете новых сотрудников для вашей компании?**

– Привлечением сотрудников в нашей компании занимается имеющийся в штате HR-менеджер, а сотрудники передают навыки, опыт и знания новичкам – я имею в виду, новичкам для нас. Так как, вообще, в моей команде – только опытные, высококлассные юристы, которые всегда в курсе новейших изменений законодательства. Можно смело утверждать, что сегодня такой профессионализм – редкое явление на рынке жилья. Что до требований к сотрудникам: за годы работы компании менялись тенденции, менялись взгляды, так же как менялся мир.

Но звание лидера отрасли компания получила за конкретные результаты и ответственный подход к делу. Её вклад в развитие Юго-Восточного региона Московской области признан и коллегами, и партнёрами.

**– Почему при сделках с недвижимостью не обойтись без профессионального юриста?**

– Успешная сделка напрямую зависит от того, каким уровнем правовой грамотности обладает тот, кто её проводит. Как юрист с большим стажем, подчёркиваю, что типовый договор не может отразить всех нюансов реальной ситуации клиента. Миф о том, что куплю-продажу жилья можно эф-

фективно оформить по бумаге, взятой в интернете, выдаёт вопиющую безграмотность! Стандартные формы, которые продвигают банки и онлайн-агрегаторы, – серьёзный риск для покупателя и продавца. У каждой сделки всегда есть индивидуальные особенности, а юристу нужно прекрасно знать законы и постоянно их мониторить, чтобы не подвести своих клиентов.

Поэтому прочная репутация компании и её статус лидера отрасли гарантируют успешное решение задач клиента.

**– Какие особенности и риски есть на рынке недвижимости в вашем регионе и как вы справляетесь с ними?**

– Сфера недвижимости полна возможных рисков, и нами разработана стратегия их разрешения. Существенными в сфере оказания услуг по реализации и осуществлению перехода права собственности на недвижимое имущество являются риски в сфере банкротства продавца или поку-

пателя. Наша задача – тщательно изучить их кредитную историю, проверять наших потенциальных клиентов на предмет имеющегося банкротства, либо рисков обанкротиться в ближайшие годы, либо возможного банкротства продавца или покупателя ещё за годы до момента совершения сделки.

Ежедневно мы с коллегами решаем самые разные задачи наших клиентов. И каждое новое дело подтверждает, насколько слабо россияне «подкованы» в юридических и в экономических вопросах, касающихся недвижимости, и не только. С одной стороны, это понятно: разные аспекты в этой сфере регулируются гражданским, жилищным, административным, земельным правом и другими видами права. Представляете, сколько здесь может быть нюансов и подводных камней? Ориентироваться во всём этом может только профессионал.

Одно из направлений работы компании – сделки с недвижимостью. Даже не все правоведа знают тонкости, с которыми ра-





**– Расскажите о вашем проекте Социального консультационно-правового центра и о том, как вы помогаете гражданам по всей стране.**

– Наш Социально-консультационный правовой центр помогает гражданам по всей стране, так как нашими клиентами являются граждане Российской Федерации, а также юридические лица и индивидуальные предприниматели абсолютно из разных городов России и её субъектов.

Это важная работа, потому что у нас далеко не все граждане грамотны в области недвижимости, множество людей попадает порой в какие-то странные ситуации. И такой центр, консультирующий на безвозмездной основе, может очень помочь многим гражданам нашей страны.

Мы начали применять новые технологии, выходим с консультациями и оформлением документов в другие регионы с помощью торгово-промышленной палаты. Уже идёт работа с физическими лицами в Якутии, Приморском крае, Крыму. Опыт удачный, и мы планируем и дальше оказывать услуги гражданам на территории всей России.

Профессионалы с многолетним стажем и богатым опытом реальной судебной практики дают на бесплатной юридической консультации чёткий и обоснованный ответ по любому вопросу.

**– Какие преимущества имеет «Успех» перед конкурентами?**

– Наша компания предлагает собственную, авторскую методику, несколько отличающуюся от иных подходов. В приоритете – принципы построения бизнеса по чёткой стратегии, высокий уровень оборотности.

**– Каков ваш главный принцип в работе с клиентами в сфере недвижимости?**

– Мы отталкиваемся от принципа: «Услышь своего клиента!», это очень важная составляющая в нашей работе. Наверное, поэтому клиенты возвращаются к нам снова и снова, с некоторыми мы даже становимся друзьями.

**– Какие планы у вас на развитие компании и расширение её присутствия на рынке?**

– Сегодня доброе имя и отличная деловая репутация юридического бюро «Успех» – непреложный факт. Нас любят, ценят, рекомендуют – нам доверяют. Это достижение греет и вдохновляет.

У нас грандиозные планы на расширение компании на рынке недвижимости. Наш девиз: «Двигаться только вперёд и только всем вместе!» Мы помогаем клиентам обрести тёплые уютные дома и квартиры, чтобы, возвращаясь в свою тихую гавань, они чувствовали себя безопасно и комфортно, чтобы были очень счастливы!

ботают риелторы. Это очень специфичная отрасль, поэтому и юристы в ней нацелены на определённые задачи.

А вторая причина связана с тем, что рынок полон «специалистов», которые берутся решать самые сложные вопросы, не имея ни должного опыта, ни образования. Это печальная и тревожная ситуация: к нам постоянно приходят люди, пострадавшие от таких посредников.

**– Каким образом вы поддерживаете прозрачные отношения с клиентами и партнёрами? Какую роль играет юридическая грамотность в успешных сделках с недвижимостью?**

– Прозрачность отношений с нашими клиентами строится на доверии и уверенности в завтрашнем дне. Мы создаём приятную, доверительную обстановку при совершении юридически значимых действий, в момент реализации своих обязательств перед клиентами. Важно прочувствовать в клиенте человека с его мечтами, стремлениями, может быть, страхами и болями и отталкиваться именно от этого. И, безусловно, юридическая грамотность играет существенную роль в исходе совершаемых сделок. Полный анализ юридических документов на предмет соответствия действующему законодательству позволяет соблюсти все тонкости, нюансы и исключить все потенциальные риски.

**– Какие проблемы чаще всего возникают в работе?**

– В любой профессиональной деятельности возможны проблемы, это нормально. Важно знать, как их разрешить в любой сложившейся ситуации. В нашей работе важно не форсировать события, а тщательно всё анализировать, рассматривать всё по существу имеющихся вопросов, проявлять разумную осторожность и осмотрительность, бдительность.

**– Расскажите подробнее про участие в проекте «Деловые женщины России».**

– «Деловые женщины России» – добровольное, самоуправляемое общественное объединение, созданное по инициативе гражданок Российской Федерации и объединяющее женщин-руководителей, ведущих специалистов, работников учреждений, организаций, предприятий, банков, страховых компаний, инвестиционных институтов, учебных заведений, средств массовой информации, представительниц малого и среднего предпринимательства, участниц различных женских общественных объединений.

Общероссийская общественная организация «Деловые женщины России» даёт возможность, наряду с традиционной мужской точкой зрения, представлять в общественной жизни женский взгляд на мир. Женщина должна осознать своё значение, свою великую миссию. Женщины, дающие жизнь народу, должны иметь право влиять на его судьбу!

Подготовила Елена Александрова







## ИГОРЬ МАРКОВ:

# «ЖУКОВСКИЙ – УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД АВИАЦИОННОЙ НАУКИ И ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА»

Каждый город Подмосковья обладает своими притягательными особенностями. Есть места, которые привлекают старинной, историей, архитектурными ансамблями, культурным наследием, а есть те, что побуждают к изучению достижений в области науки и техники. Жуковский – сердце отечественной авиации, этот город не спутать ни с каким другим, ведь именно здесь сбывались мечты о полёте. Тут на всю страну звучат мощный рёв турбин и гул пропеллеров, а авиаторы в небе над городом поражают мастерством высокого пилотажа. Именно таким видят город большинство туристов, но не стоит забывать, что Жуковский – не только научный центр, но и место, где живут, трудятся и развиваются его жители, растёт и развивается бизнес. О том, каких достижений в сфере развития бизнеса уже удалось достичь, какую помощь оказывают деловым кругам ТПП и Совет депутатов города и каких положительных изменений жуковчанам стоит ожидать, мы расспросили Игоря Маркова, председателя Комиссии по вопросам социально-экономического развития, предпринимательства и инновационной политики Совета депутатов, председателя Совета ТПП городского округа Жуковский.

*– Игорь Алексеевич, вас хорошо знают в Жуковском, но наш журнал распространяется по всему Подмосковью. Поэтому расскажите немного о себе нашим читателям.*

– Я коренной жуковчанин, кандидат экономических наук, защитил диссертацию по теме «Управление занятостью населения в моногородах-наукоградах на примере городского округа Жуковский». Здесь надо отметить, что «занятость населения» – это не только социальный, но и экономический термин, и часть моей деятельности всегда связана с этой темой. Когда-то я стоял у истоков создания и торгово-промышленной палаты города, и Союза предпринимателей. Мне темы бизнеса знакомы, близки, так как я прошёл эти пути сам, являясь ещё и бизнесменом. Так что, находясь в Совете ТПП и в Совете депутатов, могу использовать на благо родного города свою компетентность в экономических вопросах, что важно для обеих этих организаций.

*– Вы с 2019 года являетесь председателем Комиссии по вопросам социально-экономического развития, предпринимательства и инновационной политики Совета депутатов городского округа Жуковский. Надо сказать, что сам перечень сфер, которые здесь перечислены, охватывает очень широкий спектр жизни города. Но, исходя из специфики нашего издания, давайте начнём с предпринимательства. Какие вопросы вы помогаете решать местным предпринимателям? В чём способны помочь бизнесу в это непростое время?*

– Малый бизнес, не только в нашем городе, а и во всей стране, – основа экономики. Он гибкий, чувствительный ко всем проявлениям жизни, быстро перестраивается и оперативно принимает решения.

Надо сказать, что у города Жуковского есть возможности для помощи своему бизнесу, так как город динамично развивается.

Если говорить о количестве, малых предприятий у нас порядка двух с лишним тысяч. И, наверное, три с половиной тысячи индивидуальных предпринимателей и самозанятых.

Для поддержки бизнеса у нас в администрации созданы соответствующие советы. Совет директоров – для крупного бизнеса и градообразующих предприятий, а для малых предприятий и ИП – Совет малого бизнеса. Один из видов поддержки, которую может оказать и оказывает бизнесу город, – льготы по земельному налогу. Ими пользуются в том числе и наши градообразующие предприятия. Что это даёт самому городу? Высвободившиеся средства предприятий идут не только на зарплату, но и на модернизацию производств, создание новых рабочих мест. И не просто рабочих мест, а современных, отвечающих критериям эффективности. И, соответственно, деньги возвращаются обратно в город через НДФЛ, идут на его развитие.



Плюс в бюджете у нас заложены субсидии для поддержки и компенсаций предприятиям, подходящим по критериям разработанного нами положения. Мы предлагаем малому бизнесу льготы по предоставлению муниципальных помещений в безвозмездное пользование. Такие обращения мы рассматриваем, помещения выделяем, и это для сектора МСП тоже большое подспорье.

Очень важный фактор: сейчас в нашем городе – на новых территориях – предусмотрено размещение индустриального парка. И мы договорились с Корпорацией развития территории Московской области, которая является управляющей организацией по развитию этого индустриального парка, чтобы наши предприниматели становились его резидентами по максимуму, составив до 50% от общего числа. И буквально на последней встрече с предпринимателями мы реши-

Как я уже сказал, расширение бизнеса, будь он мелкий, крупный или средний, – это дополнительные рабочие места, заработные платы, а значит, и возврат в виде налогов, в виде НДС и земельного налога, которые идут непосредственно в местный бюджет. И значит – развитие города. Это создание комфортных условий не только для ведения бизнеса, но и для горожан.

А с другой стороны, наши предприниматели тоже живут в этом городе. И им важно, что здесь происходит, как развивается Жуковский.

Как пример: в настоящее время наш город выбрала – как базовый – авиакомпания, входящая в топ-10 российских авиакомпаний, Red Wings Airlines. И то, что головное предприятие одного из главных авиаперевозчиков России разместится здесь, тоже открывает новые перспективы. Мы с ними находимся в контакте и находим возможно-

– Когда масса планов, конечно, всегда не удовлетворяет нынешнее положение и хочется сделать больше!

Один из факторов, сдерживающих развитие, – то, что, к сожалению, сегодня заёмные средства очень дорогие, мы это все прекрасно понимаем. И ещё конкретно в Жуковском среди таких аспектов – то, что город ограничен в территориях, места для развития практически нет.

Но так или иначе: у нас город авиационной науки, много наукоёмких предприятий, в том числе и малых, они сегодня востребованы, и их развитие идёт поступательно. А сейчас создаётся индустриальный парк на территории почти 250 га. Так что из того, что реально можно сделать, чтобы социально-экономическое развитие шло активнее, важно всячески помогать развитию индустриального парка, при этом заботясь о том, чтобы как можно больше городских предприятий стало его резидентами.

Плюс у нас большие территории градообразующих федеральных предприятий, и эта зона сейчас для городского бизнеса практически закрыта. Огромными территориями обладают и Лётно-исследовательский институт, где проходит тот же МАКС, и Центральный аэродинамический институт, флагманы авианауки сначала в Советском Союзе, а потом и в России. Например, территория ЛИИИ громадная, и, возможно, федералами будут приняты какие-то меры, чтобы полнее использовать её потенциал. И в этом направлении ведётся работа, и есть понимание, что это рано или поздно будет реализовано.

**– И наконец, инновационная политика, что очень важно для такого округа, как Жуковский. Какими способами Совет депутатов может поддержать развитие и продвижение инновации?**

– В двух словах: что такое инновация? Это внедрение чего-то нового и при этом востребованного рынком. У нас открыты и в администрации, и в МФЦ кабинеты «Мой бизнес», которые оказывают поддержку нашим предпринимателям, в том числе консультационную. И при необходимости есть дальнейшая проработка вопросов, возникающих у людей, которые хотят начать заниматься бизнесом или уже ведут его. Предприятия же передовые, инновационные, у нас на особом счету. Город рассматривает возможность их расширения в рамках своих полномочий, в том числе и через правительство Московской области. В сегменте производства тех же беспилотников, сегодня очень востребованных, работают наши малые предприятия, выносятся на рынок свои предложения. И конечно, город оказывает им большую поддержку в расширении производства, если это необходимо, в предоставлении возможных льгот на землю или помещения. И, соот-

ли, что в лот одного резидента мы будем объединять несколько наших малых и микропредприятий, ИП, и постараемся, чтобы они были резидентами этого индустриального парка, объединившись по направлениям.

Конечно, всё перечисленное – не исчерпывающий перечень рычагов поддержки. Мы находимся в постоянном диалоге с бизнесом. Все решения, которые связаны с предпринимательством, мы принимаем при непосредственном участии наших бизнесменов.

**– А чем, наоборот, бизнес готов помочь родному городу?**

– Бизнес у нас, надо сказать, социально ориентированный!

сти выстраивания горизонтальных связей с нашим малым бизнесом.

Большинство наших предприятий участвуют в социальной жизни Жуковского. И не только в тех программах, которые реализует город в плане социально-экономического развития, но и в плане содержания своих территорий, обустройства общественных пространств, в поддержке общественных начинаний, как, например, установка мемориальных самолётов, таких как легендарные Ту-144 и МиГ-29. Наш бизнес всегда откликается и участвует в таких инициативах.

**– Довольны ли вы темпами социально-экономического развития города? Что нужно, на ваш взгляд, сделать, чтобы оно шло активнее?**





В процесс импортозамещения включился и малый бизнес.

А мы через площадку ТПП осуществляем связь со смежными предприятиями, налаживаем сбыт и так далее. После введения санкций многие наши предприятия имеют возможность предложить рынку продукты, ставшие недоступными из-за ухода из России западных производителей.

Импортозамещение – тема, актуальная для многих наших предприятий. Это прямо-таки не «окно», а «широкие двери возможностей»! И наши предприниматели, конечно, этим активно пользуются.

**– С темой инноваций тесно связана другая животрепещущая на сегодняшний день тема – импортозамещения. Она актуальна для бизнеса Жуковского? Вы являетесь по совместительству председателем Совета ТПП г. о. Жуковский. Как ТПП помогает бизнесу продвигать процессы импортозамещения на производствах? Деятельность Совета ТПП – отдельная большая тема. Какие вопросы находятся в компетенции совета?**

– Торгово-промышленная палата – объединение, действующее на основании Закона о ТПП, который даёт ей широкие возможности для поддержки бизнеса. И мы с каждым предпринимателем при необходимости получения тех или иных преференций, от муниципального до федерального уровня, проходим путь, нужный для их реализации, иногда буквально «проводим бизнес за ручку». И многие наши предприятия эти меры поддержки уже получили.

Ещё среди возможностей торгово-промышленной палаты – выработки общих пожеланий и предложений для изменений в законодательстве. У нас были такие прецеденты. А самое главное – ТПП даёт возможность взаимодействия предпринимателей разных уровней и открытия новых направлений в бизнесе для уже действующих предприятий.

Что касается импортозамещения, то оно у нас сегодня развивается по всем направлениям, в том числе и на наших градообразующих предприятиях: например, те же композитные материалы, в которых, как вы знаете, нашей стране отказали ещё в самом начале санкций. Они разрабатывались и внедрялись в производство в Жуковском. Или некоторые комплектующие для оборудования, которые разрабатываются нашими резидентами Технопарка ЦАГИ. В процесс импортозамещения включился и малый бизнес.

А мы через площадку ТПП осуществляем связь со смежными предприятиями, налаживаем сбыт и так далее. После введения санкций многие наши предприятия имеют возможность предложить рынку продукты, ставшие недоступными из-за ухода из России западных производителей.

ответственно, по вхождению в те большие государственные программы, которые занимаются поставками для гособоронзаказа.

**– С темой инноваций тесно связана другая животрепещущая на сегодняшний день тема – импортозамещения. Она актуальна для бизнеса Жуковского? Вы являетесь по совместительству председателем Совета ТПП г. о. Жуковский. Как ТПП помогает бизнесу продвигать процессы импортозамещения на производствах? Деятельность Совета ТПП – отдельная**

**большая тема. Какие вопросы находятся в компетенции совета?**

– Что касается импортозамещения, то оно у нас сегодня развивается по всем направлениям, в том числе и на наших градообразующих предприятиях: например, те же композитные материалы, в которых, как вы знаете, нашей стране отказали ещё в самом начале санкций. Они разрабатывались и внедрялись в производство в Жуковском. Или некоторые комплектующие для оборудования, которые разрабатываются нашими резидентами Технопарка ЦАГИ.





**– Какие проекты, реализуемые на сегодняшний день ТПП, вы находите наиболее важными? Каков, на ваш взгляд, деловой и инвестиционный климат в Жуковском? Каковы тенденции его развития в последние годы?**

– Прежде всего надо отметить проект «Хочу в Жуковский». Он включает не только туристическое направление, но и возможность привлечения предпринимателей из других городов, и не только Московской области, и включение в кооперацию с бизнесом – с возможностями реализации на территории Жуковского.

Жуковский сам по себе уникален, это город авиационной науки, город героев, авиационно-космического салона МАКС, место, где любой отечественный самолёт проходил испытания на авиапредприятиях, «ставился на крыло». Ну и город инновационного бизнеса, конечно. Так что этот проект сегодня знаковый.

Про тенденции развития инвестиционного климата в Жуковском надо сказать, что, невзирая ни на пандемию, ни на санкционную политику, в последние годы инвестиции поступают в город, приходят новые компании. Хотя бы та же Red Wings, которая собирается переводить из Иркутска головную компанию с размещением здесь своих структурных подразделений. А это не только авиаперевозки, но и обслуживание процесса, всего, что с этим связано. Ну и, соответственно, здесь найдётся применение нашему малому бизнесу. А в перспективе у нас – развитие индустриального парка. Да, город компактный, но привлекательный для инвесторов. Он «на слуху» и концентрирует внимание не только туристов, но и многих деловых людей, рассматривающих возможности размещения здесь своего бизнеса.







## КЛИНИКА «АЛЕКС» – ПРЕКРАСНЫЙ ПОВОД ДЛЯ УЛЫБКИ!

Лечебно-диагностический центр «Алекс» начался в 1997 году в Жуковском как семейный бизнес микроформата: с одного стоматологического кресла. Сегодня компанию знают в городе как владеющую двумя современными стоматологическими клиниками, расположившимися на улице Жуковского, в доме 18, и на Солнечной, дом 10.

Подробнее о прошлом, настоящем и планах на будущее компании нам рассказал генеральный директор ООО ЛДЦ «Алекс» Сергей Мельников.

*– Сергей Николаевич, давайте вспомним историю компании: кем и когда создана, на какой базе, как развивалась? Благодаря чему, на ваш взгляд, благополучно перешагнула не только пятилетний рубеж (средний срок жизни российских компаний), но и 20-летний, и продолжает развиваться?*

– Уточню: мы в этом году 25-летие будем праздновать. Четверть века отдано развитию клиник «Алекс»! Начинать мы и правда с одного стоматологического кресла, что задумали вместе с моим тестем – Игорем

Владимировичем Зарапетяном. И да: порой было нелегко, ведь в бизнесе, как и в жизни, постоянно возникают какие-то вызовы. Но главное – мы востребованы, даже несмотря на то, что в городе постоянно открывают новые стоматологические кабинеты и клиники. Жуковчане к нам привыкли, можно даже сказать, привязались, многие ходят семьями, уже поколениями. Пациенты ценят наше отношение к делу и то, что мы не стоим на месте, развиваемся, а все технологии, которые наши клиники

применяют в лечении, современны и актуальны. Они видят, что технику свою мы всё время обновляем, а наши врачи идут в ногу со временем: посещают выставки, семинары, вебинары, изучают и внедряют новейшие технологии.

*– Четверть века назад, когда вы стартовали, стоматологическая помощь в городе была не очень развита. Получилось внести свою лепту в рынок медицинских услуг Жуковского?*





– Думаю, да. В Жуковском тогда уже были частные клиники, но уровень обслуживания и используемых материалов оставлял желать лучшего. Мы начали применять инновационные для того времени материалы, став флагманом, на которого равнялись, а также ввели в практику перманентное обучение врачей.

**– Когда открывали вторую клинику, не боялись, что пациентов не хватит?**

– Запуская вторую клинику в 2013 году, мы чётко понимали, что спрос есть. Я всё рассчитал, исходя из статистики, по соотношению необходимого количества стоматологов к объёму населения. И не ошибся!

**– Есть ли у вас девиз, слоган?**

– Слоган был придуман нами изначально, когда мы только приступили к созданию компании: «Стоматологическая клиника «Алекс» – прекрасный повод для улыбки!» Потом мы пробовали разные слоганы: «От нас уходят здоровыми!», «Алекс»: живи с улыбкой!» и т. д. Печатали календари, ручки заказывали с ними. Но первый – «прекрасный повод для улыбки» – мне больше всех нравится.

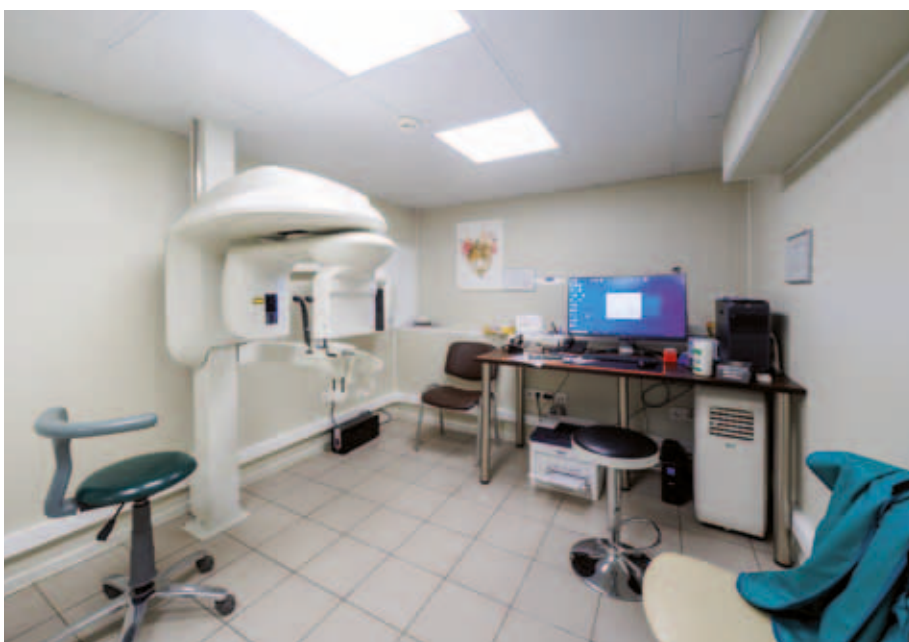
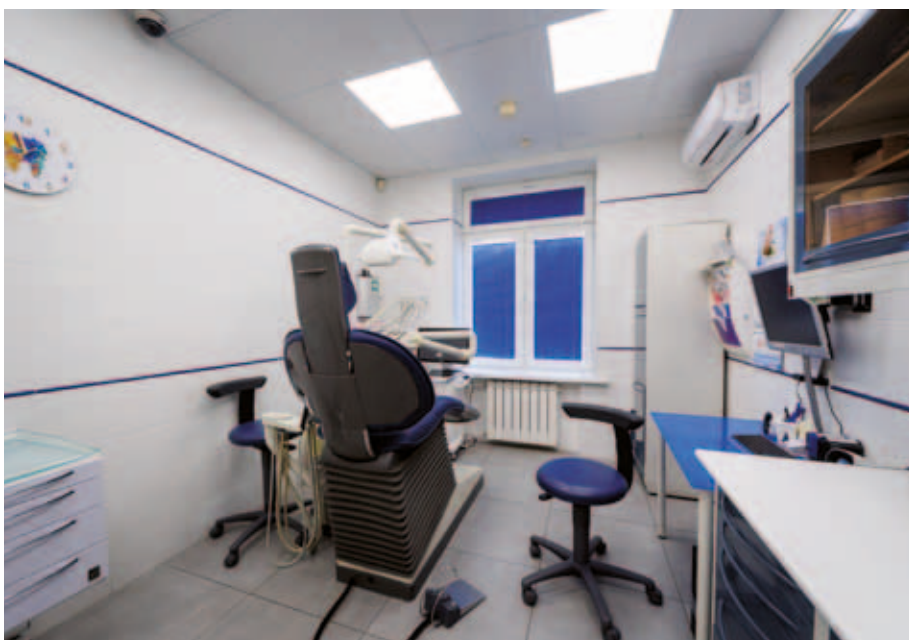
**– Сегодня в городе работает много стоматологических клиник и кабинетов. В чём особенность и сильные стороны ваших?**

– Главная из них – наверное, эта: мы всегда на стороне пациентов и хотим им помочь, улучшить качество их жизни своей работой. Всё-таки медицина, как говорит опыт, может помочь, а может и навредить. Но мы всеми доступными средствами стараемся помочь людям. И раз компания столько лет существует, наверное, мы всё делаем правильно.

**– Какие услуги оказываете пациентам? Есть ли среди них те, что жуковчане могут найти только у вас?**

– Мы оказываем практически весь комплекс стоматологических услуг, исключая лишь услуги по детской стоматологии. Ею мы не занимаемся, хотя предлагаем детскую ортодонтию. Детская стоматология – это особый вид, там нужны отдельные кабинеты, отдельный вход в помещение и особый график. Не делаем так называемые «лоскутные» операции: для этого нужен специалист, у которого они «на потоке». У нас потока пациентов с подобными проблемами дёсен нет: такие операции обычно пациенту делают раз в год-два. Но мы сотрудничаем с клиниками, где это делают, и мы направляем наших клиентов туда. А поддерживающую терапию проводим уже сами.

За всем остальным – добро пожаловать в «Алекс»: терапия, эндодонтия, ортопедия, хирургия операционная и имплантологическая, ортодонтия (брекетами, пласти-





нами, аппаратами, капями), чистка, профилактика, диагностика, 3D-томография, 3D-сканирование и т. д.

3D-томограф важен для правильного построения хирургических мероприятий. Вообще, конечно, современные технологии поражают – например, оцифровка улыбки: можно заранее посмотреть, как она будет выглядеть после всех манипуляций, и подкорректировать их с учётом увиденного.

**– Какова ценовая политика компании?**

– Изначально мы предлагали клиентам уровень цен ниже среднего, но с опытом пришло понимание: хорошее не может быть дешёвым, по крайней мере – в стоматологии. Отказались от дешёвых материалов, поменяли оборудование на инновационное. Сейчас наш принцип: «Недешёво, но качественно». А свой доход мы неизменно вкладываем в развитие, постоянно совершенствуя материалы и оборудование.

**– В таких городах, как Жуковский, люди часто идут не «в клинику такую-то», а «к такому-то доктору». Расскажите о своём коллективе.**

– Мы принимаем на работу только специалистов с хорошей базой знаний, а затем они постоянно проходят курсы повышения квалификации, обучаются новым технологиям. Мы давно вышли на уровень премиум-класса: по качеству, по оборудованию, по видам услуг и, разумеется, по квалификации специалистов. За эти 25 лет у нас работало много «врачей от Бога», про которых до сих пор с благодарностью вспоминают

пациенты. Некоторые из них открыли потом собственные клиники, в том числе и за границей.

Команда – это крайне важно. Сейчас она сформирована и меня полностью устраивает и по квалификации, и по отзывам. Хотелось бы сказать тёплые слова про коллектив в целом, а выделять кого-то будет, наверное, неправильно.

**– В небольших городах хорошие клиники, как правило, не нуждаются в рекламе: клиентов им поставляют на 90% сарафанное радио. А как обстоит дело у вас? Какие меры принимаете для того, чтобы пациенты стали ещё более лояльными?**

– Относительно лояльности: мы ведь давно работаем, и пациенты к нам ходят уже привычные, и в их семьях новые подрастают. Некоторые уже внуков своих к нам приводят – на ортодонтию, к примеру.

Как и любой предприниматель, я не хочу тратить лишние деньги на рекламу, лучше, чтобы люди сами приводили новых клиентов по рекомендации, чтобы действовало сарафанное радио. Оно и действует!



Важно, что мы работаем официально, по договору, по всем правилам, пациенты ценят, что могут получить налоговые вычеты по нашим документам: мы выдаём чеки, можно услуги оплачивать картами, по QR-коду.

Предприятия прикрепляют к нам своих сотрудников, они лечатся у нас по договору, а платят за них компании.

В общем, «слухами земля полнится», а репутация – лучшая реклама.

**– Работаете ли в системе ОМС?**

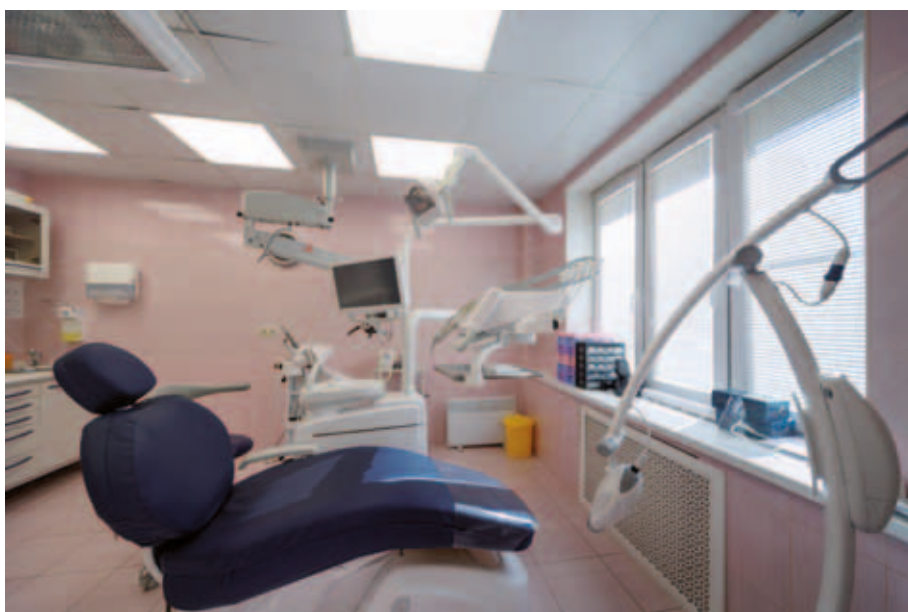
– К сожалению, нет, так как там прайсы очень занижены. Если использовать качественные материалы, к которым мы привыкли, получается работа «в минус».

Но мы работаем по ДМС. На сегодняшний день 12 страховых компаний заключили с нами договоры ДМС. В Жуковском много крупных предприятий: и авиационные, и «Газпром», и СОГАЗ; они прикреплены к нам по ДМС, и мы работаем с ними давно и успешно. Пациентам нравится, что раньше они лечились за деньги, а потом попросили руководство сделать страховку – и их прикрепил к нашей клинике. Теперь они получают услуги по ДМС, что для них бесплатно. И это, конечно, радует людей: «Алекс» – прекрасный повод для улыбки...

**– Времена чеховской «Хирургии» ушли в прошлое, однако среди россиян ещё нередко встречаются люди со стоматофобией. Как вы преодолеваете эту боязнь?**

– Вы знаете, современные молодые люди, как правило, лечить зубы уже не боятся.





Если есть какая-то боязнь, это, как правило, остаточное, перешедшее от родителей. Хотя в наших бесплатных детских отделениях, с одной стороны, всё меняется, а с другой – там и сегодня мало кто будет угоразивать ребёнка, и тогда, конечно, он мо-

жет испугаться, и этот страх останется. Так что при лечении детей лучше пользоваться услугами хороших детских частных клиник, в Жуковском такие есть. А так у бабушек-дедушек глубинный остаточный страх, наверное, сидит ещё с советских времён, но

они же разумные люди, понимают, что уже много лет все процедуры при необходимости с наркозом, всё комфортно. Так что со стоматофобией проблем нет.

**– Сегодня нужно постоянно быть в курсе развития всех дисциплин стоматологии, чтобы оказывать своим пациентам качественную помощь. А каким образом вашим специалистам удаётся держать руку на пульсе?**

– Наши доктора хотят развиваться, учиться, а мы оплачиваем им обучение. И это одно из условий, с которыми мы принимаем в клиники новичков. Конечно, они приходят со своим опытом и знаниями, иногда уникальными, которые могут нам помочь развиваться как клинике. Но современные технологии очень сложны и стремительно развиваются, и без обучения здесь не обойтись. Врачи сами хотят узнать их поглубже, увидеть, пощупать, попробовать, они сами находят разные курсы, выставки и семинары и приходят ко мне с обоснованиями, почему им надо их посетить. Мы оформляем их даже на заграничные курсы: в ОАЭ, Турцию, Китай. Этим летом в планах – отправить наших специалистов на обучение в Австрию, а осенью – на курсы в Америку. Хотя наши доктора, мне кажется, сами могут на любых курсах преподавать.

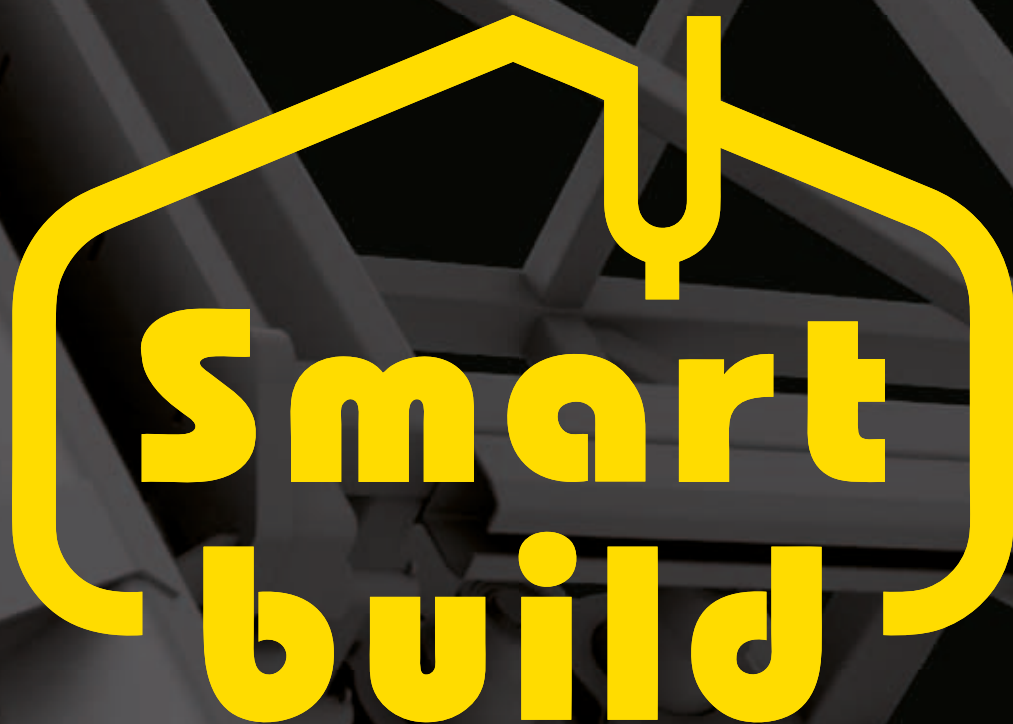
**– Чувствуете ли вы какие-то сложности, связанные с уходом с российского рынка европейских производителей медоборудования и материалов?**

– Да, были определённые сложности, но мы всё решили: нашли других поставщиков, производителей, вышли на альтернативные материалы. Оказалось, они существовали и раньше, причём вполне «европейского» уровня. Те, которые сейчас используем, не французские или английские, а, например, испанские или итальянские, ну и южнокорейские. Просто они были не особенно востребованы на нашем рынке, так как эту нишу занимали привычные производители.

**– Не думаете ли над расширением, открытием клиник в других городах? Каковы планы на 2024 год и более отдалённую перспективу?**

– Расширяться по географии планов нет; скорее, думаем именно над расширением в тех местах, где сейчас находимся, в том числе и над пополнением перечня услуг. Сеть стоматологии – с одной стороны, считается престижно, но это не очень удобно в управлении. С этой точки зрения лучше иметь двадцать кабинетов в одном месте, чем в десяти местах по два. Но, с другой стороны, Подмосковье прорастает новостройками, возникают какие-то жилые островки, где таких услуг нет и где в них нуждаются. Одним словом, «Алекс» будет держать руку на пульсе!

# ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ 3D ПРИНТЕРОВ



[smartbuild.pro](https://smartbuild.pro)



SMARTBUIld



+7 (903) 629-23-77