

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

ENG + РУС

6/208 март 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

**БЛАГОУСТРОЙСТВО
РОССИЙСКИХ
ГОРОДОВ**

**ЛИДЕРЫ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
СФЕРЫ**

Илья МЕЙТЫС,

архитектурное бюро ARCHKON:

**«СОЗДАЁМ ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ
ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ НОВЫХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ»**



МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЗАВОД
ПОДЪЕМНЫХ
МЕХАНИЗМОВ

Россия, Московская область, Ногинск,
Индустриальная улица, д. 40

8 (800) 333-69-72

8 (495) 120-55-60

sale@mzpm.net



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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

Редакционный совет:

Елена Мякотникова, Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева, Екатерина**

Золотарёва, Варвара Можаяева, Виктория

Лукьянова, Светлана Колодиева, Сергей Миронов

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Екатерина Цындук,

Кира Кузмина, Владислав Ефимов

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 6/208 март 2023.

Дата выхода в свет: 17.03.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966.

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 6/208 March 2023.

Дата выхода: 17.03.2023.

Edition: **30000 copies. Open price.**

2

НОВОСТИ БЛАГОУСТРОЙСТВА

4

ИЛЛЯ МЕЙТЫС: «МЫ СОЗДАЁМ ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

10

ПРАВИЛЬНЫЕ МАЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ФОРМЫ – ЗАЛОГ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

14

«МОССВАИ»: КАЧЕСТВО И НАДЁЖНОСТЬ НА ДЕСЯТИЛЕТИЕ ВПЕРЁД

16

ДРЕВЕСНЫЕ ПЛИТЫ СЫКТЫВКАРСКОГО ФАНЕРНОГО ЗАВОДА: УНИКАЛЬНОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО

20

ЕКФ: ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

24

АЛЕКСЕЙ ОБРУЧ, «АЛЮМИНИЕВЫЕ КОНСТРУКЦИИ»:

«НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – НАПОЛНИТЬ ПОМЕЩЕНИЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ СВЕТОМ, ТЕПЛОМ И УЮТОМ!»

26

СТАНИСЛАВ КАМЕНЕЦКИЙ, «МЕТАЛЛ ТРЕЙД»: «ПРИШЛО ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА!»

30

НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВА, ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК»: «МЫ МОЖЕМ ПРЕДЛОЖИТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЛОГИСТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ АБСОЛЮТНО ДЛЯ ЛЮБОГО ГРУЗА»

34

«КРАСКИ ФРИДЛЕНДЕРЪ»: ВСЕ ЦВЕТА РОССИИ

36

WWW.369ENERJI.COM – ВАШ ШТУРМАН В ОКЕАНЕ ЗАРУБЕЖНЫХ БРЕНДОВ

40

ДЕНИС ГАЛАГАН, «ХАРТИЯ»: "ОЧЕНЬ ВАЖНО ВСЕМ НАМ ПОНИМАТЬ, ЧТО ЗЕМЛЯ У НАС ОДНА, ЭТО НАШ ОБЩИЙ ДОМ"

42

АРТЁМ ЧЕСНОКОВ, PRODOM: «ЖИТЬ В СВОЁМ ДОМЕ – НИ С ЧЕМ НЕ СРАВНИМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ»

44

КОМПАНИЯ «ТЕРЕМЪ»: СТРОИТЬ МОЖНО КРУГЛЫЙ ГОД

46

АРАМ СААКОВ, «СК КОМПЛЕКС»: «КОГДА ВИДИШЬ РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ ПРИНОСИТ ТЕБЕ НЕ ТОЛЬКО ПРИБЫЛЬ, НО И УДОВОЛЬСТВИЕ, ГОРДОСТЬ, – ЭТО ВДОХНОВЛЯЕТ!»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

Благоустройство-2023: Южный речной вокзал Москвы

Два с половиной года назад вернулся к жизни Северный речной вокзал. Сегодня без этой прекрасной территории уже невозможно представить общественную жизнь столицы. От Северного речного вокзала вновь отходят круизные и прогулочные суда. А в парке отдыхают взрослые, беззаботно резвятся дети. Только за прошлый год вокзал принял более 2,6 млн гостей.

Этот успех вдохновил на возрождение Южного речного вокзала в Нагатинской пойме, который больше 25 лет назад выпал из общественного пространства Москвы.

В апреле 2021 года началась масштабная реконструкция здания вокзала. И сегодня объект практически готов. Как снаружи, так и внутри...

Уже нынешней весной от Южного речного вокзала вновь будут отходить прогулочные суда. И в этом же году он станет одной из самых крупных остановок регулярного водного маршрута Печатники – Автозаводский мост.

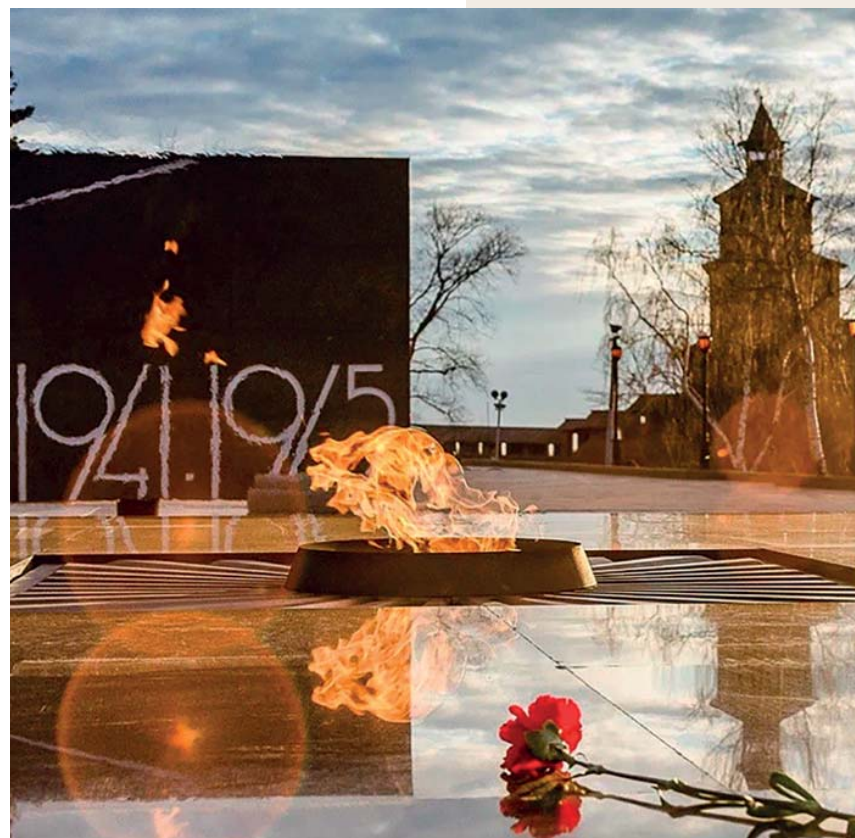
На обновлённом вокзале будет открыта экспозиция Музея транспорта и ещё много чего полезного и интересного. Со смотровой площадки на крыше можно будет любоваться видом на реку и расположенный по соседству парк развлечений «Остров мечты».

Вместе с вокзалом в жизнь города вернётся и прилегающая набережная, благоустройство которой планируют провести в течение 2023 года.

<https://www.sobyainin.ru/blagoustroistvo-2023-yuzhnyi-rechnoi-vokzal>



Великий Новгород: к 80-летию освобождения



Более миллиарда рублей выделят на благоустройство Великого Новгорода к празднованию в 2024 году 80-летия освобождения города от немецко-фашистских захватчиков, сообщает пресс-служба Новгородской областной Думы.

Новгород был освобождён 20 января 1944 года в ходе Новгородско-Лужской операции войсками Волховского фронта во взаимодействии с войсками левого крыла Ленинградского фронта.

«Следующий, 2024 год будет знаковым для Великого Новгорода. Мы будем отмечать 80-летие со дня освобождения Новгорода от немецко-фашистских захватчиков. К этому событию необходимо привести наш город в порядок. И начинать эту работу надо уже сейчас», – приводит слова депутата Максима Бомбина пресс-служба Новгородской областной Думы.

Он уточнил, что администрация вместе с депутатами провела большую работу по сбору предложений от жителей Великого Новгорода. Поступило более 2 тыс. инициатив. Они касаются обустройства парков, скверов, детских площадок, ремонтов фасадов школ, домов и дорог во дворах.

Планы по развитию Великого Новгорода губернатор Новгородской области Андрей Никитин обсуждал 17 февраля на встрече с активистами городских первичных отделений партии «Единая Россия». Тогда же он дал поручение вынести на рассмотрение Думы вопрос о выделении средств на благоустройство.

<https://realty.ria.ru/20230222/novgorod-1853780621.html>

Звёздный городок похорошеет

В 2023 году предполагается продолжить благоустройство территории Звёздного городка, сообщает пресс-служба Министерства благоустройства Московской области.

«Благоустройство Звёздного городка проходит в несколько этапов. Это масштабные работы, которые начались четыре года назад. На предыдущих этапах был благоустроен фактически весь центр города. Это Аллея космонавтов, береговая зона Леонежского озера, сквер вблизи Аллеи космонавтов, а также общественные пространства, которые связывают основные жилые зоны городка. В прошлом году была приведена в порядок зона вокруг Большого озера, благоустройство которой намечено и на этот год, в том числе очистка самого водоёма», – сказал министр благоустройства региона Михаил Хайкин.

На этом этапе благоустройства в первую очередь будут проводиться очистка озера с вывозом илового осадка и демонтажные работы. После проведения всех технических работ начнётся процесс благоустройства. В его рамках проведут монтажные работы по дорожным покрытиям, прокладке линий освещения, установке малых архитектурных форм.

К водоёму, в районе которого будут проходить работы по благоустройству, прилегает зона отдыха. Её планируется расширить до спортивной площадки, исторически существовавшей на территории Звёздного городка. У площадки, по просьбам жителей, оборудуют парковку. Также заменят большую хоккейную коробку на универсальную, на которой можно будет проводить различные спортивные игры и в летнее время. При ней установят трибуны для зрителей, обустроят раздевалку и туалет.



Спортивную зону свяжут с водоёмом сетью тропинок с твёрдыми и отсечными покрытиями. Кроме того, на территории благоустройства проведут освещение для того, чтобы можно было использовать её более длительное время в течение суток.

<https://mosreg.ru/sobytiya/novosti/news-submoscow/blagoustroystvo-zvezdnogo-gorodka-prodolzhitsya-v-etom-godu>

Торопец: к 950-летию со дня основания



Старейший город Тверской области Торопец благоустроят к 950-летию, которое будет отмечаться в 2024 году, сообщает пресс-служба регионального правительства.

Решение о выделении средств на ремонт дорог в Торопце и

благоустройство общественных территорий города принято на заседании регионального правительства.

В план работ на 2023-2024 годы включены 16 объектов улично-дорожной сети общей протяжённостью 14,5 километра.

Губернатор Тверской области Игорь Руденя на заседании поручил включить в план работ и замену систем уличного освещения. Глава региона поставил задачу выполнить весь запланированный объём дорожных работ до 1 июня 2024 года.

Также в преддверии юбилея в Торопце планируется выполнить большой объём работ по реставрации объектов историко-культурного наследия, обустройству современных общественных пространств. К праздничной дате в Торопце предусмотрено создание памятников князю Александру Невскому и патриарху Тихону и благоустройство прилегающих территорий.

Торопец был основан в 1074 году. В этом городе русский полководец, князь Александр Невский венчался с полоцкой княжной Александрой. По преданию, невеста подарила городу его главную святыню – Торопецкую Корсунскую икону Божией Матери, в честь которой в Торопце был построен Корсунско-Богородицкий собор. Впоследствии Александр Невский освобождал город от литовских захватчиков.

В январе этого года Президент РФ подписал распоряжение о подготовке и проведении празднования в 2024 году 950-летия первого летописного упоминания города Торопца.

<https://ria.ru/20221220/blagoustroystvo-1840023919.html>

Илья МЕЙТЫС: «МЫ СОЗДАЁМ ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»



– Илья, расскажите, пожалуйста, какие изменения происходят в архитектурных тенденциях последних лет в сфере благоустройства?

– Архитектурное благоустройство – это не только ландшафт, но и процесс трансформации среды. Мы видим, что развитие технологий провоцирует совершенно революционные изменения в производстве, структуре потребления, мышлении людей.

Цифровой мир диктует смену традиционной городской застройки. Например, мы уже сейчас наблюдаем рост гибридных форм занятости, увеличение удалённых рабочих мест, совмещение в одном пространстве работы, повседневной жизни и отдыха.

Вместе с тем люди не могут и не хотят проводить всё время в стенах дома. Поэтому критически важным свойством уличных общественных пространств становится многофункциональность: важно предложить ту или иную активность не только детям, но и их старшим братьям, родителям и бабушкам с дедушками.

Создание многофункциональных ландшафтных пространств внутри дворовой территории начало набирать обороты несколько лет назад, и сегодня мы уже видим соревнование между ЖК в создании не только зелёной, но и функционально насыщенной территории. При возможности в комплекс включают озеленение прилегающей городской территории, благоустройство ближайших лесопарковых зон и даже прибрежной полосы. Тренд на авторское благоустройство из премиального сегмента быстро перешёл в бизнес, и сегодня успешно развивается в эконом- и комфорт-сегменте. Пандемия и локдауны только подчеркнули правильность данной стратегии, ведь для большинства жителей возможность пребывания вне дома стала доступной только внутри дворовой территории.

Благоустройство наиболее наглядно транслирует новые стандарты, даёт ответы на запросы, соответствующие современным человеческим ценностям. В первую очередь это безопасность, разнообразные возможности и сценарии для семейного отдыха, возможность эмоциональной перезагрузки после напряжённой работы. Уверен, что тренд на повышенное внимание к благоустройству будет только усиливаться на фоне постпандемийных тенденций.

Возьмём как пример создание безопасных, свободных от машин внутридворовых пространств. Здесь мы проектируем уже не только традиционные детские и спортивные площадки. Центральным элементом становятся обучающие и развивающие зоны межвозрастной коммуникации: сады впечатлений, аптекарские огороды и т. д. Продолжительные прогулочные маршруты построены по парковому принципу «непрерывного пешеходного хода». Привычным элементом дворовой территории становятся объекты усиления коммуникаций сре-

Сегодня комфортной окружающей среде уделяется как никогда много внимания. Благоустройство – гибкий, не требующий заоблачных вложений и в то же время эффективный инструмент моделирования городского пространства, поскольку переосмысленные архитекторами пространства способны изменить настроение и повседневность. О том, как это происходит, мы беседуем с руководителем архитектурного бюро ARCHKON Ильёй Мейтысом.

ди жильцов (барбекю-поинты, места для проведения общих праздников), объекты, направленные на реализацию идей ответственного потребления (буккроссинги, места сбора аккумуляторных батарей, макулатуры).

Современная дворовая территория предоставляет также возможность совмещать работу с семейным отдыхом или созерцанием красоты сада. Здесь есть беспроводной доступ в интернет, оснащённые зарядными станциями места, лавочки, беседки.

Собственно, все эти принципы воплощены в нашем проекте благоустройства территории ЖК Fresh (девелопер – «Донстрой»). Благодаря визуализации зонирования и навигации, а также функциональному и визуальному насыщению пространства пребывание в таком дворе становится каждый раз настоящим путешествием, причём путешествием по желанию жителей: активным и бодрым или неторопливым и вдумчивым.

Работая над этим проектом, мы старались учесть малейшие детали: цветочные и световые решения, ритмическое чередование уединённых частных пространств или зон для активности, создание мест, привлекательных для всех жителей и гостей жилого комплекса. И у нас действительно получилось создать гармоничный проект.

– Как приходит идея концепции, от чего зависит вдохновение?

– Мы всегда приступаем к любому проекту только после того, как выехали на место, посмотрели, вдохновились эмоциями. Окружающая обстановка, видовые характеристики, месторасположение, история места, возможности или ограничения – архитектурный замысел формируется исходя из совокупности этих факторов.

От наших клиентов мы видим повторяющийся запрос на создание в рамках

проекта благоустройства тематического бренда под зонтиком уже существующего бренда ЖК. Это реализуется через создание уникальной системы навигации, использование авторских малых архитектурных форм, арт-объектов, создание тематических инстапоинтов в структуре придомовой территории. Мы считаем, что именно создание авторских элементов вносит наибольший вклад в атмосферность и уникальность, а значит, делает проект более узнаваемым и выделяющимся среди других предложений. Ну а если мы говорим о загородных или парковых территориях, то здесь ещё больший простор для воображения. Ландшафтное пространство предоставляет широкий выбор эмоциональных инструментов, это динамическая история. Здания статичны, а ландшафт меняется – в разные времена года, в разное время суток и т. д.

– Общество в целом эволюционирует в сторону экологических обязательств. Как это отражается на архитектурных тенденциях?

– Тенденции в архитектуре неотделимы от развития общества. Мы видим сегодня тренд в приверженности устойчивому развитию, увеличении жизненного цикла и внедрении архитектурных элементов с длительным сроком службы.

Следуя принципам устойчивого развития, мы используем передовые технологии проектирования: возможности информационного моделирования зданий (BIM), международные стандарты экологического строительства WELL, BREEAM и LEED.

Собственно, «зелёная» повестка так или иначе присутствует во всех сферах нашей деятельности.

Я считаю, понятие экологии – важная тема, она выходит за рамки «зелёной» архитектуры, это определённая система, приоритет гуманитарных ценностей над сиюминутной выгодой, длинный гори-

ДОСТИЖЕНИЯ ARCHKON:

• **2005 г.** – дипломант 7-го Международного фестиваля архитектуры и дизайна интерьера;

• **2006 г.** – номинант ARX Awards 2006, номинация «Интерьер общественного пространства»;

• **2014 г.** – золотая медаль Moscow Flower Show 2014 за выставочный сад «Лаборатория жизни»;

• **2014 г.** – Best Show Garden Moscow Flower Show 2014 за выставочный сад «Лаборатория жизни»;

• **2014 г.** – дипломант V Российской премии по ландшафтной архитектуре за выставочный сад «Лаборатория жизни»;

• **2015 г.** – серебряная медаль Moscow Flower Show 2015 за выставочный сад «Линия солнца»;

• **2015 г.** – лучший сад по версии журнала «Кантри. Стиль и образ жизни» Moscow Flower Show 2015;

• **2016 г.** – серебряная медаль Moscow Flower Show 2016 за выставочный сад «Пакурс»;

• **2016 г.** – дипломант конкурса на лучшую идею выставочного сада в рамках фестиваля «Сады и люди – 2016» за сад «Берег времени»;

• **2017 г.** – Гран-при национальной премии в области экологической архитектуры и строительства «ЭКО_ТЕКТОНИКА – 2017» за проект «Экоотель WELNA»;

• **2017 г.** – 1-я премия в номинации «Открытые пространства и места общего пользования» национальной премии в области экологической архитектуры и строительства «ЭКО_ТЕКТОНИКА – 2017» за проект «Экоотель WELNA»;

• **2019 г.** – финалист конкурса INTER SPACE: WHITE GARDENS ARCADE, проект Lane Park;

• **2020 г.** – шорт-лист общероссийского Кирпичного конкурса на лучшие проекты кирпичного здания, коттеджа и малых архитектурных форм, номинация «Кирпичное общественное пространство».



**Агроотель WELNA Eco Spa Resort,
Таруса**



Сад «Лаборатория жизни», Москва

АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО ARCHKON – ЭТО ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЛАНДШАФТНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ, ПАРКОВ, ПРОЕКТЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ, МАСТЕР-ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, КОММЕРЧЕСКИЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ. ЗА БОЛЕЕ ЧЕМ 20 ЛЕТ КОМПАНИЯ ВЫПОЛНИЛА 500+ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.

Среди постоянных клиентов и деловых партнёров:

- Госкорпорация «Росатом»;
- ГК «Норильский никель»;
- ПАО «МТС»;
- корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ»;
- Европейский медицинский центр (ЕМС);
- АО «Военторг»;
- ООО «СИБУР»;
- девелоперская компания «Донстрой»;
- консалтинговые компании Knight Frank и Jones Lang LaSalle (JLL);
- компания Hopka – лидер деревянного домостроения и др.

зонт ответственности и планирования результатов на годы и десятилетия вперёд. Поэтому мы в своей работе стремимся не только внедрять очевидные экологические принципы: используем безопасные для окружающей среды материалы, максимально сохраняем природный ландшафт при проектировании, – но и закладываем в свои проекты такие сценарии использования и развития, которые сохраняют необходимый баланс интересов и безопасность использования территории.

Например, наш проект – территория инновационного агроотеля WELNA Eco Spa Resort, который является частью туристического экотрестера в г. Тарусе Калужской области и входит в программу развития экотуризма в городе.

Его основная идея – агротуризм, поэтому, помимо жилых строений, на территории нами были предусмотрены биогеотарий (инновационный комплекс по выращиванию овощей), огороды, экспериментальный и декоративный для выращивания собственных овощей, фруктовые сады, пруды для рыбок. Таким образом, мы смогли реализовать и принцип «обучения через развлечение», когда отдых можно сочетать с деятельностью – с работой, общением, наблюдением за растениями и животными – и узнавать что-то новое.

– Всё больше индустрий в последнее время предлагает комплексные решения. К архитектурной отрасли это тоже относится?

– Да, считаю, это правильно: подобный подход позволяет достичь более высоких результатов, предложить заказчику глубокий анализ поставленной задачи, а также означает значительно более высокий уровень ответственности за конечный результат. Поэтому наша команда состоит

из архитекторов и градостроителей, ландшафтных архитекторов, инженеров, специалистов по навигации и информационному дизайну. Наш подход к проектированию заключается во всестороннем изучении объекта с точки зрения различных компетенций. Благодаря структуре нашего бюро мы можем провести комплексный анализ и найти лучшее, оптимальное решение задачи – не только экономически выгодное, но и индивидуальное, разработанное под конкретный запрос.

– Как выстроена работа с клиентом, что является определяющим?

– Проект – это всегда партнёрство, в котором нет второстепенных деталей. Всё важно, всё взаимосвязано. Мы стараемся полностью участвовать в проекте: от профессиональной работы на подготовительном этапе до непосредственной реализации. Осуществляем авторский надзор, расширенное сопровождение. Не только контролируем, что происходит на стройке, но и предлагаем проверенных подрядчиков, формируем карту реализации проекта (бюджет и пр.) ещё на этапе проектирования. Наша цель – не проект, а объект, готовый к эксплуатации. Также очень важна обратная связь с теми, кто потом использует объект: это жители, гости и так далее. Заказчик, как правило, описывает нам конечную цель. Бывает, что он увлечён концепцией, которую не всегда возможно реализовать из-за ряда ограничений: не обязательно финансовых, но и климатических, географических. И здесь как раз важен наш профессионализм. Мы можем находить выходы из сложных ситуаций, не отказываясь от изначальных решений, пересматривать и реализовывать достойные альтернативы, не меняющие сути замысла.

ILYA MEYTYS: “CREATING INSPIRING SPACES FOR NEW OPPORTUNITIES”

– *Could you tell us about the changes in architectural trends in the field of landscaping in recent years?*

– Architectural landscaping is not just about the landscape, it is a process of transforming the environment. We can see that the development of technology provokes completely revolutionary changes in production, in consumption patterns, in the way people think.

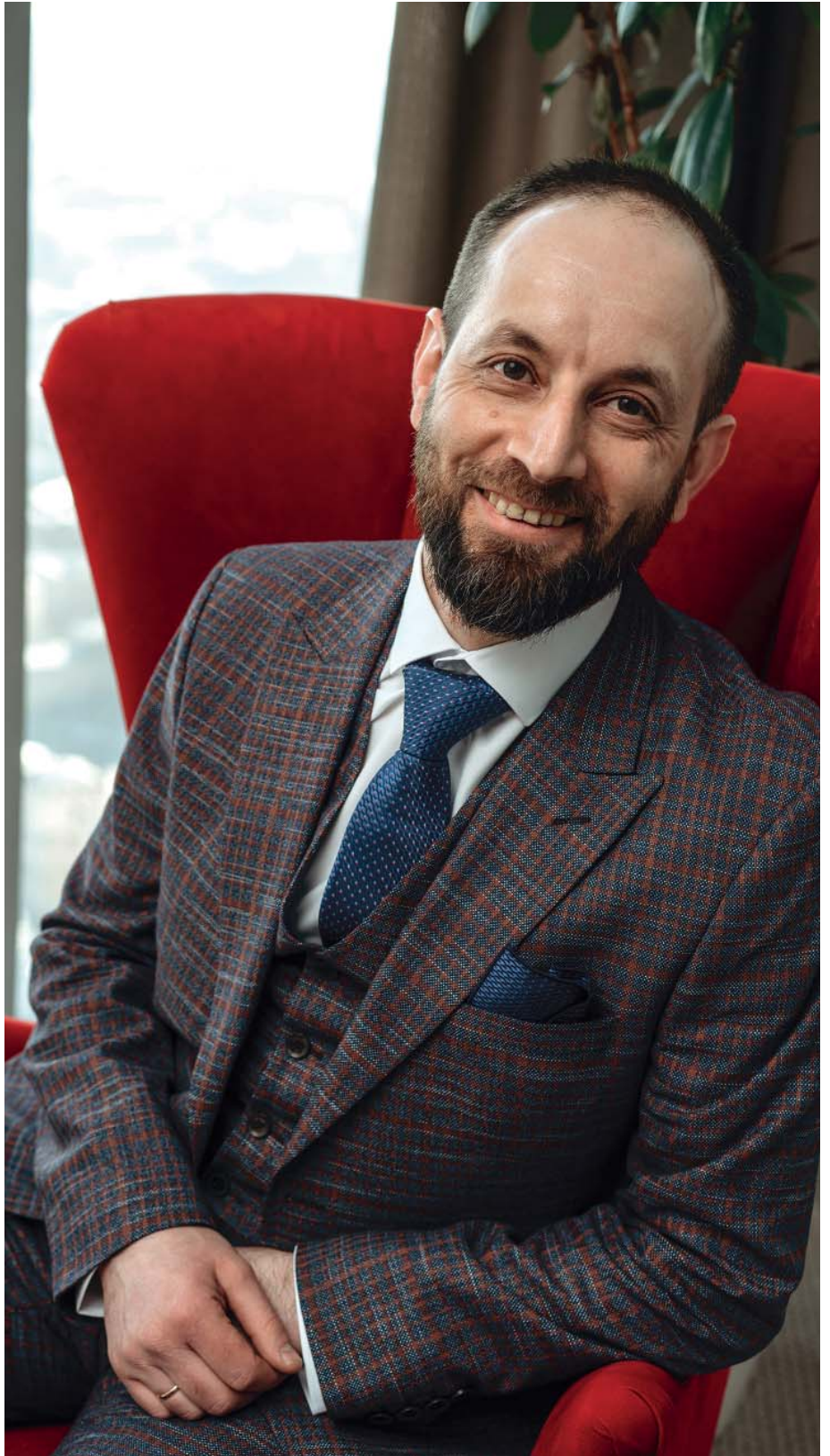
Digital reality dictates changes to traditional urban development. We already see, for example, an increase in hybrid forms of employment, an increase in remote workplaces, combining work, everyday life and leisure into one space.

However, people cannot and do not want to be at home all the time. Therefore, multifunctionality is a vital feature of outdoor public spaces: it is important to offer activities not only for children, but also for their older brothers, parents and grandparents.

The creation of multifunctional landscape areas inside courtyard territories started to gain momentum several years ago, and today we can actually find competition between housing estates in creation of not only green, but also functionally saturated areas. Greening of the adjoining urban territory, landscaping of the nearby forest-park zones and even the coastal strip, if possible, are included in the construction complex. The trend for author's landscaping from the premium segment quickly passed to the business segment and is now successfully developing in the comfort and economy segments. The pandemic and lockdowns have only served to underline the importance of this strategy, as for the majority of residents, the possibility of being outside the home has only become available within the courtyard area.

The landscaping most visibly conveys the new standards, providing an answer to the demands that meet modern values. First and foremost, it is safety, a variety of opportunities and scenarios for recreation with the family, and the possibility of an emotional reset after hard work. I am convinced that the trend towards increased attention to landscaping will only intensify in the post-pandemic context.

Let's take the creation of car-free courtyard areas as an example. There, we don't just design traditional playgrounds and sports fields. The focal point is now learning and development zones for cross-age communication: experience



Today, the focus on a comfortable environment is greater than ever before. Beautification is a flexible tool that does not require exorbitant investments, and at the same time a “soft power”, as spaces reinterpreted by architects can change the mood and everyday life. We talk to Ilya Meytys, Head of the architectural bureau ARCHKON, on how this occurs.

ARCHKON ACHIEVEMENTS:

- **2005** – Diploma Winner of the 7th International Festival of Architecture and Interior Design;

- **2006** – ARX Awards 2006 Nominee in the Public Space Interiors category;

- **2014** – Gold Medal of the Moscow Flower Show 2014 for the Laboratory of Life exhibition garden;

- **2014** – Best Show Garden Moscow Flower Show 2014 for the Laboratory of Life exhibition garden;

- **2014** – Diploma Winner of the V Russian Landscape Architecture Award for the Laboratory of Life exhibition garden;

- **2015** – Silver Medal of the Moscow Flower Show 2015 for the Sun Line exhibition garden;

- **2015** – Best garden according to the magazine "Country. Style and Way of life" Moscow Flower Show 2015;

- **2016** – Silver Medal of the Moscow Flower Show for the Rakurs exhibition garden;

- **2016** – Diploma Winner of the competition for the best exhibition garden idea at the Gardens and People Festival 2016 for the Coast of Time garden;

- **2017** – Grand Prix of the national award in the field of ecological architecture and construction "ECO_TECTONIKA – 2017" for the project "WELNA Eco-Hotel";

- **2017** – First Prize in the category "Open spaces and public places" of the national award in the field of ecological architecture and construction "ECO_TECTONIKA – 2017" for the project "WELNA Eco-hotel";

- **2019** – the INTER SPACE contest finalist: WHITE GARDENS ARCADE, the Lane Park project;

- **2020** – Short-list of the All-Russian Brick Competition for the best projects of brick building, cottage and small architectural forms, the Brick Public Space nomination.

gardens, chemist's gardens etc. Long walking paths are designed according to the park principle of "continuous walking". Typical elements of the courtyard territories are strengthening of communication among residents (barbecue points, places for public festivities), objects aimed at the implementation of ideas of responsible consumption (bookcrossings, places for collection of accumulator batteries, waste paper).

The modern courtyard area also provides an opportunity to combine work with family leisure time or contemplation of the beautiful garden. Wireless internet access, charging stations, benches and gazebos are provided.

All these principles are embodied in our project to improve the territory of the FRESH Residential Complex (client – DONSTROY). Thanks to visualization of zoning and navigation, as well as functional and visual saturation of the space, a stay in such a courtyard is always a real journey, and a journey in accordance with the wishes of residents: either active and cheerful or slow and meditative.

Working on this project, we have tried to consider the smallest details: colour and light solutions, the rhythmic alternation of private spaces and activity zones, creation of places that are attractive to all the residents and visitors of the residential complex. And we have indeed succeeded in creating a harmonious project.

- **How does the idea for the concept come about? What does the inspiration depend on?**

- We usually start any project only after we have visited the site, looked at it, been inspired. The surroundings, the views, the location, the history of the place, the

possibilities or limitations – these factors form the architectural concept.

We see a repeated request from our clients for the creation of a "topical brand" under the umbrella of the existing housing estate brand as part of the landscaping project. This is achieved through the creation of a unique navigation system, the use of author's small architectural forms, art objects, the creation of thematic instapoints in the structure of the adjoining territory. We believe that the creation of the author's elements contributes the most to the "atmosphere" and uniqueness, and thus makes the project more recognizable and distinguishable from other proposals.

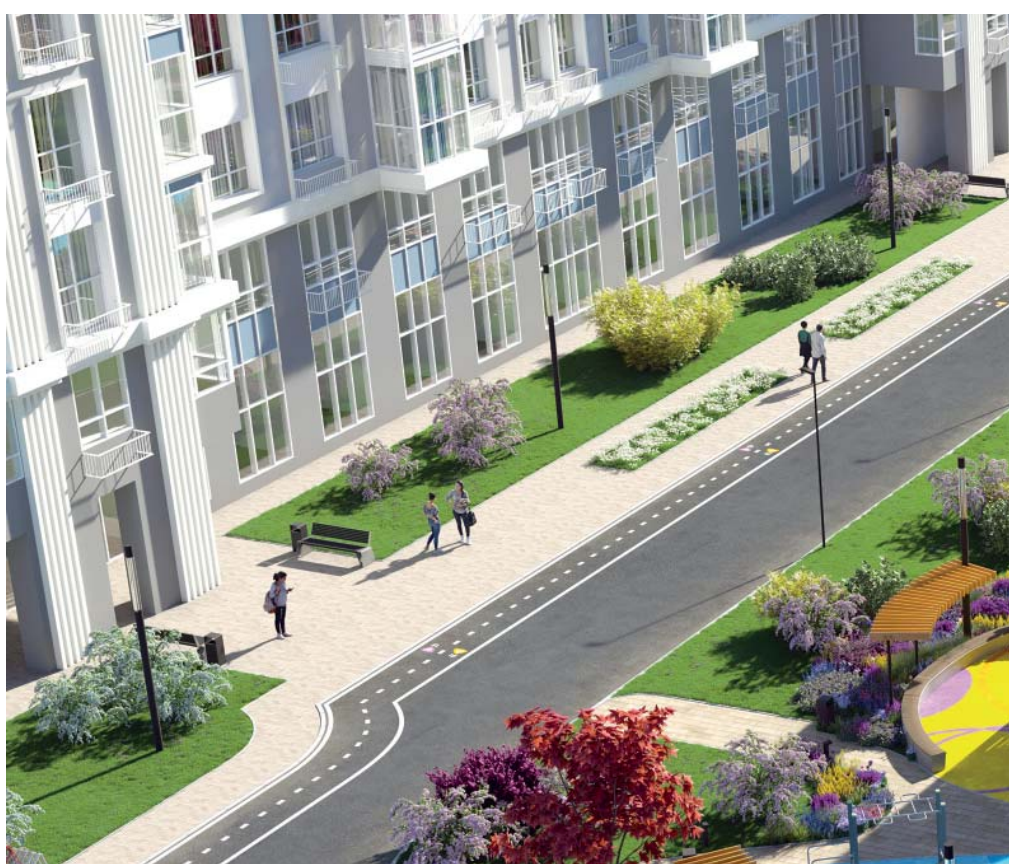
And if we talk about countryside or parkland, there is even more room for the imagination. Landscapes offer a wide range of emotional instruments, and they are a dynamic story. The buildings are static, but the landscape changes – at different times of year, at different times of day, and so on.

- **Society as a whole evolves towards environmental responsibility. How is this reflected in architectural trends?**

- Trends in architecture are integral to the evolution of society. Today we see a trend towards a greater commitment to sustainable development, a longer life cycle, and the introduction of architectural elements featuring a long lifespan.

Following the principles of sustainable development, we use advanced design technologies: building information modelling capabilities (BIM), international green building standards WELL, BREEAM and LEED.

In fact, the "green agenda" is present in one way or another in all areas of our activities.



I think the concept of ecology is an important topic and it goes beyond “green” architecture, it is a certain system, a priority of humane values over short-term gain, a long horizon of responsibility and planning results for years and decades to come. That is why in our projects we seek to implement not only the obvious ecological principles – we use environmentally friendly materials and preserve the natural landscape as much as possible in the design, but we also integrate such scenarios of use and development in our projects, which will maintain the necessary balance of interests and safe use of the territory.

For example, we have a project – the area of the innovative agricultural hotel WELNA EcoSpa Resort, which is part of a tourist eco-cluster in Tarusa, the Kaluga Region, and is included in the programme of eco-tourism in the city.

The main idea of the project is agro tourism, therefore apart from the residential buildings on the site we have provided a bio-vegetarium (an innovative complex for cultivating vegetables), experimental and decorative vegetable gardens for growing our own vegetables, orchards, and fish ponds. In this way we have been successful in implementing the principle of “learning through fun” by combining leisure with activities: work, communication, observing plants and animals, and learning new things.

– **More and more industries have recently been offering holistic solutions. Does this also apply to the architectural industry?**

– Yes, I believe it is right – this approach allows us to achieve better results, to offer a deeper analysis of the task set to the client, and it also means a higher level of responsibility for the end result. That is why

our team consists of architects and urban planners, landscape architects, engineers, navigators and information designers. Our approach to design is based on a holistic study of the site in terms of the various competencies. Thanks to the structure of our company, we are able to carry out a comprehensive analysis and find the best, optimum solution – not only cost-effective, but also individual and tailored to suit individual requirements.

– **How is work with the client structured, what is decisive?**

– A project means always partnership, and there are no unimportant details. Everything is essential, everything is interconnected. We try to be fully involved in the project, beginning with professional work during the preparation phase and ending with the implementation of the project. We provide authorial supervision, extended support. We not only check what’s going on at the site, we also suggest reliable contractors and map out the project (budgeting, etc.) as early as the planning stage. The target is not the project, but the finished object. It is also very important to get feedback from those who then use it: residents, guests, etc.

Usually customers tell us the ultimate goal. At times, however, they are fascinated by a concept which may not always be realizable, due to various constraints – not necessarily financial, but also climatic and geographical. This is where our professionalism matters the most. We can find ways out of challenging situations without rejecting the original solutions, and revise and implement viable alternatives that do not change the essence of the concept.

ARCHKON is an architectural firm that designs public landscaped spaces, parks, residential and industrial development projects, master plans for the development of territories, and commercial and public interiors.

For over 20 years of experience the company has completed 500+ projects in Russia and abroad.

Regular clients and business partners include:

- Rosatom State Corporation;
- MMC Norilsk Nickel;
- MTS;
- TECHNOMICOL Corporation;
- European Medical Center (EMC);
- JSC Voentorg;
- LLC SIBUR;
- Real estate development company Donstroy;
- Knight Frank and Jones Lang Lasalle (JLL) consulting companies;
- Honka – the leader in timber housing construction, etc.





Правильные малые архитектурные формы – ЗАЛОГ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Современные тенденции градостроительства не ограничиваются возведением новых домов высокого класса качества и выгодным месторасположением. Сегодня мы видим, как новые проекты становятся структурными и совмещают в себе благоустройство, создание общественных пространств, зон отдыха и сопутствующую инфраструктуру. Столь ответственный подход к комфорту во всём непременно приносит свои плоды: меняется внешний облик районов и кварталов, покупатели приобретают комфортное жильё и точно знают, что здесь есть всё необходимое для полноценной жизни.

Однако сфера благоустройства ещё переживает своё становление, наращивает портфель проектов и подрядчиков. Сегодня мы общаемся с руководителем бренда LandsMark Виктором Плющем, узнаем, в чём заключается секрет создания комфортной городской среды, общественных пространств и как на это влияют малые архитектурные формы.

– У вашей компании очень интересная история! Вы открылись вопреки пандемии и через год пережили сильный пожар, который не пощадил ваши цеха... Однако вам удалось полностью восстановиться и продолжить работу. Скажите, такие сложности оказали влияние на ценности компании?

– Данные события пришлось на период становления нашей компании, и мы надеемся, что в нашей истории это было самое тяжёлое время. Тем не менее любые сложности закаляют и делают сильнее. Выдержав серьёзные испытания, выпавшие на долю компании, мы укрепили свои позиции на рынке и нарастили профессиональные компетенции. Мы стали уверены в своих силах и понимаем, что любые сложности преодолимы. Несмотря на форс-мажорные обстоятельства, все обязательства перед нашими заказчиками были исполнены без потери качества и увеличения сроков. И если мы не подвели наших заказчиков тогда, то тем более не подведём их сейчас.

– Насколько малые архитектурные формы важны в существующих реалиях?

– Здесь хотелось бы обозначить важность формирования комфортной городской среды. Сейчас эта тема находится в тренде, но многие не понимают, что стоит за этими словами. Идея состоит в том, чтобы создать места, пребывание в которых составит конкуренцию пребыванию дома и будет заставлять «выходить на улицу». Важнейшую роль в организации таких мест играет создаваемый функционал: он должен ответить на вопрос: «Для чего предлагается выйти на улицу?» Именно малые архитектурные формы и создают этот самый функционал: можно выйти на улицу, чтобы потренироваться на воркаут-площадке (спортивное пространство с тренажёрами в уличном исполнении), провести время с ребёнком за игрой на плейхабе (игровое пространство с уникальным оборудованием и различными сценариями игры), почитать книжку, лёжа в гамаке, или пожарить мясо вместе с соседями. Однако только наличие функционала не гарантирует общественному пространству востребованности. В нашем понимании залог успеха – индивидуальный подход при устройстве таких зон, тогда стандартная детская площадка становится плейхабом, турники превращаются

в воркаут-зону, а скамейками пользуются не только пенсионеры. Именно такой подход предлагает компания LandsMark.

– Каждый ваш проект полностью уникален. Какие услуги входят в реализацию проекта под ключ? Какие проекты показались вам самыми сложными и интересными?

– Мы сталкиваемся с несколькими вариантами взаимодействия с заказчиком:

- первый вариант – предложить расстановку малых архитектурных форм без внесения изменений в план благоустраиваемой территории и реализовать её;
- второй вариант – изготовить малые архитектурные формы по существующим эскизам или чертежам;
- и наконец, третий вариант – подключение к концепции благоустройства на соответствующей стадии проектирования объекта, предложение не только по расположению малых архитектурных форм, но и по комплексному формированию городской среды (зонирование пространств, устройство пешеходных маршрутов, подбор освещения и озеленения).

Продолжительное время мы сотрудничаем с компанией АО «Специализированный застройщик «Строительный трест». Мы приняли участие в реализации ЖК «Архитектор» и ЖК «NEWПИТЕР» в Ленинградской области, ЖК «Новое Купчино» в Санкт-Петербурге, а также ЖК «Альпы» в Калининграде. В ЖК «NEWПИТЕР» мы создали плейхаб «Домик на дереве», этот проект можно выделить из прочих из-за его сложности.

– Сегодня тема благоустройства тесно связана со строительством. Скажите, каков портрет вашего заказчика и почему выбирают именно вас?

– Основные наши заказчики – это компании-застройщики, целью которых становится не только возведение квадратных метров, но и создание сопутствующей инфраструктуры и благоустройства достойного уровня.

Из-за наличия существенных производственных мощностей мы заинтересованы в крупных проектах. Более того, мы чувствуем дефицит производителей малых архитектурных форм на рынке,



которые производили бы качественные монтажные работы. Изготовители типовых изделий часто бывают не осведомлены о строительных процессах и не обладают соответствующей документацией и особенностями монтажа того или иного изделия. В прошлом мы обрели высокие компетенции в области строительства и создали симбиоз производственных сил и штата подрядчиков. С LandsMark заказчики могут быть уверены в качестве продукции и сроках выполнения монтажных работ.

– Как производитель и подрядчик, вы обеспечиваете высокое качество каждого изделия и проекта в целом. Во многом высокие показатели зависят от штата сотрудников. Расскажите об этом подробнее: сколько человек работает в компании, какова структура штата, какие производственные мощности вы задействуете на сегодняшний день?

– У нас достаточно большой штат, который условно можно поделить на две команды. Первая – участники производственного процесса. К ним относятся рабочие, инженерно-технический отдел, начальники производства, главные инженеры, монтаж-

ные бригады, служба электриков. Вторая команда состоит из тех, кто занимается творческой работой: это архитекторы, дизайнеры и маркетологи. Общее количество сотрудников приближается к пятидесяти.

Наши производственные мощности позволяют выполнять полный цикл работ для изготовления малых архитектурных форм, в том числе обработку и покраску металла и дерева.

– Есть ли у вас «формула успеха»?

– Наша «формула успеха» – это разработанные нами технологии по обработке металла и дерева, позволяющие добиться высокого качества изделий и надолго сохранить их товарный вид, штат настоящих профессионалов, любящих своё дело, и индивидуальный подход к заказчикам.

– Какие цели ставите перед собой на будущее?

– Хотелось бы установить партнёрские взаимоотношения с пулом застройщиков, которые относятся к созданию комфортной городской среды так же внимательно, как мы, и вместе реализовывать интересные и сложные проекты.

Подготовила Виктория Лукьянова



Proper small architectural forms ARE THE KEY TO A COMFORTABLE URBAN ENVIRONMENT

Modern urban development trends are not limited to the construction of new high-quality houses and advantageous locations. Today we can see new projects becoming structural and combining landscaping, creation of public spaces, recreational areas, and accompanying infrastructure. Such a responsible approach to comfort in all aspects is certainly paying off: the appearance of districts and neighborhoods is changing, customers are buying comfortable housing and know for sure that there is everything they need for a fulfilling life.

However, the field of landscaping is still going through its formative years and increasing its portfolio of projects and contractors. Today we are talking to the head of the LandsMark brand, Victor Plyushch, and finding out the secret to creating a comfortable urban environment, public spaces, and how it is affected by small architectural forms.

– *Your company has a very interesting history! You opened it despite the pandemic and a year later there was a large fire that didn't spare your workshops... However, you managed to fully restore your business and continue operating. Have these difficulties had an impact on the values of the company?*

– These events took place during the formative years of our company, and we hope that it was the most difficult time in our history. Nevertheless, any challenges make us stronger and tougher. Having withstood the severe tests that the company went through, we strengthened our market position and increased our professional competences. We

have become confident in our abilities and know that we can overcome any challenges. Despite the force majeure circumstances, all obligations to our customers were fulfilled without any loss of quality and increase in deadlines. And if we didn't let our customers down then, we certainly won't let them down now.

– *How important are small architectural forms in the current reality?*

– Here I would like to point out the importance of forming a comfortable urban environment. This topic is currently in trend, but a lot of people don't understand what is

behind those words. The idea here is to design such places, staying in which would compete with staying at home and would make you “go outside”. The most important role in the arrangement of such places is played by the functionality created – it must answer the question: “What is there on the street that is the reason why people are invited to go outside for?” It is small architectural forms that create this very functionality: you can go outside to practice on the workout area (a sports space with an outdoor equipment), spend time with your child playing in the playhub (a play space with unique equipment and various game scenarios), read a book while lying in





a hammock, or roast meat with the neighbors. However, the mere presence of functionality is not a guarantee that a public space will be in demand. In our understanding, the key to success is an individual approach to the arrangement of such areas, this is when a standard playground becomes a playhub, the horizontal bars turn into a workout zone, and the benches are used not only by seniors. This is the approach that LandsMark offers.

– ***Each of your projects is completely unique. What services are included in the implementation of a turnkey project? Which projects did you find the most challenging and interesting?***

– We encounter several options for interacting with the customer.

- The first option is to suggest the arrangement of small architectural forms without making changes to the plan of the landscaped area, and to implement it;

- the second option is to make small architectural forms based on existing sketches or drawings;

- and finally, the third option – an addition of the object to the concept of improvement at the appropriate stage of design, a suggestion not only about the location of small architectural forms, but also on the complex formation of the urban environment (zoning spaces, installation of pedestrian routes, the selection of lighting and greening).

For a long time we have been cooperating with the company JSC “Specialized Developer “Stroytrest”. We participated in the implementation of the Residential Complex “Architekt” and Residential Complex “NEWPiter” in the Leningrad region, Residential Complex “Novoe Kupchino” in St. Petersburg, as well as Residential Complex “Alpy” in Kaliningrad. In the Residential Complex “NEWPiter” we created a playhub “tree house”, this project can be singled out from others in terms of its complexity.

– ***Today the topic of landscaping is closely related to the construction industry. Tell us,***

what is the portrait of your customer, and why do people choose you?

– Our main customers are real estate developers whose goal is not only to construct square meters, but also to create the accompanying infrastructure and a decent level of improvement.

Due to our significant production capacity, we are interested in large projects. Moreover, we feel there is a shortage of manufacturers of small architectural forms on the market which would produce high-quality installation works. Manufacturers of generic products are often unaware of construction processes and do not have proper documentation and peculiarities of installation of one or another product. In the past we have gained high competences in the field of construction and created a symbiosis of production forces and contractors staff. With LandsMark, customers can be confident in the quality of products and the timing of installation works.

– ***As a manufacturer and contractor, you ensure the high quality of each product and project in general. A lot of the high performance depends on the staff. Tell us more about this: how many people work in the company, what is the staff structure, and what production capacities do you use today?***

– We have a fairly large staff, which, conventionally, can be divided into two

teams. The first is the participants in the production process. This includes workers, the engineering and maintenance department, production managers, chief engineers, installation teams, and the electrical service. The second team consists of those involved in the creative work: architects, designers and marketing experts. The total number of employees is close to fifty.

Our production facilities allow us to perform the full cycle of work for the manufacture of small architectural forms, including processing and painting of metal and wood.

– ***Do you have a formula for success?***

– Our “formula for success” is the technologies we have developed for processing metal and wood, allowing us to achieve high quality products and keep their marketable appearance for a long time, a staff of real professionals who love their job, and an individual approach to our customers.

– ***What are your plans for the future?***

– We would like to establish partnerships with a pool of developers who are as attentive to the creation of a comfortable urban environment as we are, and implement interesting and complex projects together.

Prepared by Victoria Lukyanova



Компания «МОССВАИ» является производителем металлических винтовых и железобетонных свай для любых типов сооружений: от лёгкой пристройки к дому до опор ЛЭП, испытывающих экстремальные нагрузки. Также предприятие оказывает все сопутствующие услуги по возведению фундаментов и занимается их реконструкцией. Кроме того, компания ведёт активную общественную деятельность: участвует в выставках и профильных мероприятиях, а её сотрудники – признанные и желанные эксперты на ТВ. Каналы «Мужской», «Загородная жизнь», «Переделка-ТВ», «Дачный ответ» – далеко не полный перечень средств массовой информации, где квалифицированные специалисты делятся тонкостями и нюансами по выбору свай для наиболее надёжных фундаментов. О прочном бизнесе по производству свай рассказывает его хрупкая хозяйка, генеральный директор и собственник компании «МОССВАИ» Анна Невидомская.



«МОССВАИ»: качество и надёжность на десятилетие вперёд

– Как получилось, что вы занимаетесь таким, по общепризнанному мнению, «неженским» делом?

– Я начинала работу в этом бизнесе в качестве бухгалтера ещё в 2007 году, тогда компания и производство находились в Санкт-Петербурге. В 2012 году руководитель принял решение о переводе производства в Москву, а в 2016-м владелец решил выйти из этого бизнеса и предложил мне его выкупить. На тот момент я была финансовым директором, естественно, знала все бизнес-процессы и приняла решение о покупке компании: производства, монтажного участка, отдела продаж. И с тех пор ею руковожу.

– Как развивается компания сегодня, что она собой представляет?

– В настоящее время мы активно развиваемся, участвуем в самых разных проектах, начиная от строительства фундаментов к частным загородным домам и заканчивая крупными зданиями и сооружениями: отелями, гостиницами, элементами благоустройства, для которых требуются фундаменты – пешеходные дорожки, парки и так далее.

Мы работаем по всей стране: Сколково, Анапа, Смоленск; в общем, готовы оказывать услуги для своих клиентов от Калининграда до Владивостока. Для этого у нас имеются проработанные логистические каналы.

Помимо квалифицированных специалистов и качественной продукции, мы гарантируем клиентам долговечность и надёжность наших свай, даём гарантию не менее 10 лет. Но, конечно, при условии, что установка и монтаж свай происходят силами компании «МОССВАИ». Если же кто-то просто купил нашу продукцию и устанавливает самостоятельно, мы не можем поручиться, что все технологические про-

цессы были соблюдены и нет нарушений в технике безопасности.

– Продукция вашей компании – это винтовые и железобетонные сваи. Где предпочтительнее устанавливать первые, а где – вторые?

– Винтовые сваи используются при сложном рельефе и влажных грунтах, а также популярны для лёгкого загородного домостроения, в том числе для модульных зданий. Железобетонные распространены при строительстве многоэтажных жилых и промышленных зданий, а в частном домостроительстве – для брусовых (в том числе из клеёного бруса) и каркасных строений. И поскольку мы производим оба вида свай, то можем удовлетворить практически любой запрос наших клиентов.

– Какие приоритеты в дальнейшей деятельности компании вы можете выделить?

– Конечно, основная задача – это увеличение масштаба производства. И это вполне реально. Несмотря на то, что зима традиционно не является высоким сезоном для строительства, наши специалисты могут работать в любое время года и в любую погоду: квалификация, опыт и технологии вполне это позволяют.

Но тем не менее объёмы строительства пока что ниже, чем в весенне-летний период. Поэтому я использую это время для того, чтобы наладить некоторые внутренние процессы, связанные с управленческими моментами, что позволит к началу строительного сезона «взлететь», то есть кратно увеличить свои возможности для максимально большого количества клиентов.

Также одновременно проводим анализ вектора развития государственного строительства. К сожалению, строить деятель-

ность с расчётом только на сегмент B2C нецелесообразно: частный рынок весьма сложен и нестабилен в плане покупательной способности. Поэтому анализируем, куда развивается государство, куда направляет финансирование, и, по сути, следуем за ним.

Кроме того, я сейчас учусь в Сколково и уже на практике применяю все полученные знания. В первую очередь для меня важно выстроить сильный клиентоориентированный сервис, чтобы каждый потенциальный заказчик при вопросе «Кто лучше всех бьёт или крутит сваи?» слышал ответ: «Это тебе нужно в «МОССВАИ» обращаться, они лучшие».

Но не менее важно для меня и дальнейшее следование принципам устойчивого развития в плане экологии и заботы о персонале. Я строго слежу за тем, чтобы на производстве соблюдались все стандарты и правила безопасности и охраны труда: спецодежда, соответствующее оборудование, режим работы и так далее. Большое значение также имеют внедрение и развитие экологических стандартов и процессов, позволяющих минимизировать негативное влияние на окружающую среду.

К счастью, на деятельность компании не повлияли последствия от введения жёстких санкций, поскольку «МОССВАИ» – отечественный производитель, взаимодействуем мы также с российскими партнёрами.

Поэтому надеюсь, что в ближайшей перспективе компания будет расти и развиваться на пользу нашим клиентам. Мы не замахиваемся пока на что-то глобальное, планировать на 10 лет вперёд было бы слишком самонадеянно в текущей ситуации. Но и позволить себе остановиться, несмотря на непредвиденные сложности и проблемы, мы тоже не можем. Строительство – такая сфера, где важны непрерывность, надёжность и ответственность.

The “MOSSVAI” company is a manufacturer of metal screw and reinforced concrete piles for all types of structures – from a light extension to a house to power transmission poles experiencing extreme loads. The company also provides all related services for the construction of foundations and is engaged in their reconstruction.

In addition, the company is actively engaged in public activities – participates in exhibitions and specialized events, and its employees are recognized and coveted experts on TV. The channels “Men’s”, “Country Life”, “Peredelka-TV”, “Dacha Answer” are far from a complete list of mass media, where qualified specialists share the subtleties and nuances of choosing piles for the most reliable foundations.

Anna Nevidomskaya, the fragile mistress, general director and owner of MOSSVAI, talks about the robust business of producing piles.

“MOSSVAI” – QUALITY AND RELIABILITY FOR THE DECADE TO COME

– *How did it happen that you are engaged in such an admittedly “not by a women” business?*

– I started working in this business as an accountant back in 2007, when the company and production were located in St. Petersburg. In 2012, the head decided to transfer production to Moscow, and in 2016, the owner decided to exit this business and offered me to buy it out. At that time, I was a finance director, of course, I knew all the business processes and decided to buy a company: production, installation site, sales department. And I’ve been running it ever since.

– *How is the company developing today, what is it?*

– At the moment we are actively developing, we are involved in a variety of projects – from the construction of foundations for private country houses to large buildings and facilities: hotels, hotels, landscaping elements, which require foundations: walkways, parks, and so on.

We work all over the country – Skolkovo, Anapa, Smolensk, in general, we are ready to provide services for our clients from Kaliningrad to Vladivostok – for this we have well-developed logistics channels.

In addition to qualified specialists and quality products, we guarantee customers the durability and reliability of our piles, we give a guarantee of at least 10 years. But, of course, provided that the installation and installation of piles is carried out by the MOSSVAI company. If someone just bought our products and installs them on their own, we cannot guarantee that all technological processes are followed and there are no safety violations.

– *The products of your company are screw piles and reinforced concrete piles. Where is it preferable to install the former and the latter?*

– Screwed piles are used in difficult terrain and wet soils, and are popular for light suburban housing construction, including modular buildings. Concrete piles are common in the construction of multi-storey residential



and industrial buildings, and in private housing construction – for timber (including glued beam) and frame structures. And, since we produce both types of piles, we can satisfy almost any request of our customers.

– *What priorities for the future activities of the company can you highlight?*

– Of course, the main task is to increase the scale of production. And this is quite real. Despite the fact that winter is traditionally not a high season for construction, our specialists can work at any time of the year and in any weather, qualifications, experience and technology quite allow it.

But, nevertheless, the volume of construction is still lower than in the spring-summer period. Therefore, I use this time to establish some internal processes related to management issues, which will allow me to “take off” by the beginning of the construction season – that is, to multiply my capabilities for the largest possible number of clients.

At the same time, we also analyze the vector of development of state construction. Unfortunately, it is short-sighted to build activities only for the B2C segment – the private market is very complex and unstable in terms of purchasing power. So we analyze where the state is developing, where it directs its funding and, in fact, follow it.

Besides, I am currently studying in Skolkovo and am already applying in practice all the

knowledge I gained. First of all, it is important for me to build a strong customer-oriented service, so that every potential customer, when asked “Who is the best pile driver or torque builder”, would hear the answer: “You should go to MOSSVAI, they are the best.”

But it is equally important for me to continue following the principles of sustainable development in terms of ecology and caring for staff. I strictly ensure that all standards and rules of occupational safety and health are observed in the workplace – workwear, appropriate equipment, working hours, and so on. The introduction and development of environmental standards and processes that minimize the negative impact on the environment is also of great importance.

Fortunately, the company’s activities were not affected by the consequences of the imposition of harsh sanctions, since “MOSSVAI” is a domestic manufacturer and we also interact with Russian partners.

So I hope that in the short term the company will grow and develop for the benefit of our clients. We don’t want to make any global plans yet, it would be too presumptuous to plan for 10 years ahead in the current situation. But we also can not afford to stop, despite of unforeseen difficulties and problems. Construction is a field where continuity, reliability, and responsibility are important.



ДРЕВЕСНЫЕ ПЛИТЫ СЫКТЫВКАРСКОГО ФАНЕРНОГО ЗАВОДА: УНИКАЛЬНОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО

Сыктывкарский фанерный завод – крупнейший российский производитель древесно-плитных материалов.

Качество большеформатной фанеры и мебельной плиты на древесной основе, произведённой в столице Коми, высоко ценят не только потребители в российских регионах, но и ведущие строительные организации и производители мебели за рубежом.

О деятельности компании и планах по её развитию мы беседуем с коммерческим директором ООО «Сыктывкарский фанерный завод» Татьяной Медведевой.

– Расскажите, что представляет собой сегодня Сыктывкарский фанерный завод?

– Сыктывкарский фанерный завод является одним из крупнейших в России производителей древесных плит и занимает лидирующие позиции в своём сегменте. Мы изготавливаем более 230 000 м³ фанеры и 300 000 м³ ЛДСП в год.

На предприятии трудится более 1500 высококвалифицированных сотрудников – настоящих профессионалов своего дела.

В настоящее время завод – высокотехнологичное производство, продукция которого отвечает запросам самых требовательных потребителей как на внутреннем рынке России, так и за рубежом.

– 2022 год был сложным для лесоперерабатывающей отрасли. Как ваше предприятие решало возникавшие проблемы?

– Да, действительно, из-за запрета поставок фанерной продукции в ЕС мы столкнулись с рядом трудностей, поскольку львиная доля фанерной продукции СФЗ – 74% – до 2022 года отправлялась на экспорт. Российский же рынок испытывал избыток предложения, соответственно, и спрос был не очень активным.

Это сложное время мы решили использовать для модернизации оборудования, что позволило нам увеличить производительность и повысить качество продукции.

Так, мы запустили новую линию автоматической починки шпона. Облагораживание

шпона – это неотъемлемый этап технологического процесса производства фанеры, который позволяет повысить сортность фанерного листа и удерживать качество продукции на стабильно высоком уровне.

До внедрения новой линии на СФЗ непрерывно действовало 20 станков ручной починки шпона. Новая автоматическая линия Veneer Patching Line R7 от финской компании Raute с четырьмя уровнями починки – единственная в России. Помимо увеличения производительности и повышения качества продукции, она позволяет снизить зависимость от человеческого ресурса.

Также на предприятии запущена новая линия лущения шпона, которая по качеству и производительности превосходит все действующие аналогичные линии. Она оснащена современным центровочно-загрузочным устройством, принцип которого строится на лазерном сканировании формы чурака. На основании полученных данных без участия оператора определяется оптимальная позиция чурака для лущения. Система позволяет увеличить выход лицевого шпона за счёт более точной центровки, значительно сократить время, затрачиваемое на вспомогательные операции при смене чурака, а также на 14% снизить коэффициент расхода сырья.

– Какую продукцию производит компания сегодня?

– Сыктывкарский фанерный завод выпускает сегодня разнообразный ассортимент высококачественной фанерной продукции с широким спектром толщин и видов плёночного покрытия, позволяющих использовать её во множестве сфер применения. Это торговые марки SyPly™ для фанеры, Lamarty™ для ламинированной ДСП, ПВХ-кромка Lamarty.

Наши ламинированные ДСП премиум-класса с уникальными тиснениями, обширным ассортиментом декоров и идеально подобранной к ним кромки позволяют создавать современный дизайн, следуя мировым мебельным тенденциям.

С 2021 года мы также производим мебельную фанеру с меламиновой плёнкой (SyPly DESIGN). Это фанера с финишным декоративным покрытием, которая не требует дополнительной обработки поверхности. Также в конце 2021 года Сыктывкарский фанерный завод представил линейку ламинированной фанеры с противоскользящим тиснением.

– Насколько важны для предприятия участие в природоохранных программах и минимизация воздействия на окружающую среду?

– Завод постоянно работает над природоохранными программами. Наша цель – сохранить естественные леса путём техни-

ческого развития переработки древесины для полной утилизации отходов. Современное деревообрабатывающее оборудование с применением технологий глубокой переработки древесины позволяет нам производить продукцию высочайшего уровня, соответствующую мировым стандартам качества.

Наше фанерное производство является практически безотходным, поскольку образующаяся при этом щепа используется при изготовлении древесно-стружечных плит. Приобретая 40% щепы для производства древесно-стружечной плиты у предприятий-партнёров, мы помогаем им решать экологические проблемы. Благодаря применению современных технологий глубокой переработки древесины мы полностью утилизируем отходы коры и древесины, превращая их в тепловую энергию. На предприятии действует раздельный сбор отходов, и отходы 1–4 классов передаются в специализированные организации, где перерабатываются как вторичное сырьё.

В период с 2003 года по настоящее время нам удалось сократить образование отходов более чем в 10 раз. С 2006 года на заводе проводится модернизация оборудования по очистке воздуха. Устаревшие циклоны заменяются на современные рукавные фильтры. Очищенный до первоначального состояния воздух возвращается в цеха, сохраняя тепловую энергию в зимнее время. В итоге выбросы древесной пыли в атмосферу снизились на 42%! И работа по использованию наилучших существующих технологий продолжается.

– Где можно приобрести продукцию Сыктывкарского фанерного завода, помимо России?

– Продукция завода востребована более чем в 60 странах мира. Крупнейшая дилерская сеть среди российских древесно-плитных предприятий позволяет нам доставлять фанерную продукцию ведущим строительным организациям в Европу, Азию, страны СНГ.

В качестве примера скажу, что наша фанера SyPly™ использовалась при строительстве и реконструкции таких известных во всём мире объектов, как Галерея Тейт и Казармы королевской артиллерии в Лондоне; Дом кино – школа кинематографа Люка Бессона в Париже; Дунайский мост между городами Видин – Калафат, соединяющий Болгарию и Румынию; спортивные объекты в Афинах, Баку, Варшаве и многих других городах и странах.

– Расскажите о планах по развитию предприятия на ближайшее время.

– Мы ведём активный поиск новых каналов сбыта, предлагая качественный продукт, обладающий свойствами долгосрочного использования. Например, в Азии больше востребована фанера из местного

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛДСП LAMARTY:

- **уникальность.** ЛДСП Lamarty насчитывают более **120** различных декоров, из них почти **70%** эксклюзивных. Единственные в России структуры поверхности: NEXT, «Венето», «Артекс», «Дуб», «Цветы»;
- **качество поверхности и внутренних слоёв.** Равномерное распределение стружки от середины толщины плиты к краю поверхности листа;
- **экологичность.** ЛДСП Lamarty выпускается под классом эмиссии формальдегида E0,5, а значит, безопасна для здоровья;
- **эстетическая сторона.** Использование в интерьерах ЛДСП позволяет создавать модный, современный дизайн, следуя мировым тенденциям мебельной промышленности;
- **одноимённая кромка,** идеально подобранная в тон готовому изделию, гармонично завершает внешний вид интерьера. Не требуется дополнительный подбор.



сырья из-за её дешевизны, но она не отличается такой прочностью и высокими физико-механическими характеристиками и, по сути, является односторонним строительным материалом, а нашу ламинированную фанеру на основе берёзового шпона в монолитном строительстве возможно использовать до 100 раз!

Поскольку берёзовая фанера высоко ценится за свои прочностные характеристики в Европе, Южной и Северной Америке и многих других регионах, своей главной задачей мы видим производство и поставки высококачественной продукции, одной из самых лучших на рынке. Поэтому мы делаем ставку на оборудование и экологичность. Продукция Сыктывкарского фанерного завода производится на современном оборудовании ведущих мировых производителей.

Тысячи потребителей выбирают фанеру SyPly за стабильное качество, универсальность применения, прочностные характеристики, износостойкость, лёгкость обработки и простоту монтажных работ. Все эти характеристики как минимум закрывают требования к материалам, используемым в строительстве и промышленном назначении. Но мы уверены, что и для внутренних работ и создания дизайнерских предметов быта и интерьеров фанера может быть оптимальным решением. Продукция Сыктывкарского фанерного завода имеет класс экологичности E0,5, это означает что вся

фанера SyPly безопасна для использования как снаружи, так и внутри помещений.

Сегодня всё больше дизайнеров начинает обращать внимание на фанеру как на универсальный материал, который может выступать и мебельным солистом, и фоновым интерьерным элементом, и основой для всего помещения в виде стеновых панелей. Популярность материала подкрепляют гляцевые журналы, телепередачи, многочисленные сайты и паблики. Наша фанера нередко становится основой для стилистического наполнения интерьеров в передачах «Квартирный вопрос» и «Дачный ответ».

Одно из приоритетных направлений – изготовление и продажа интерьерной ламинированной фанеры. Самый ценный ресурс современного человека – это время. И гораздо проще не тратить его на покраску, а купить готовый продукт с необходимой поверхностью. Не так давно на нашем производстве появился короткотактный пресс Wemhoner для изготовления облицованной фанеры. В результате мы получили возможность поставлять на рынок не только фанеру в фенольных плёнках, но и новейший эксклюзивный продукт – фанеру с декоративными свойствами, покрытую цветными меламинами плёнками. Бренд линейка SyPly DESIGN на данный момент представлена в следующих цветах плёнки: белый, прозрачный, серый, Альберо. Учитывая спрос и потребности наших клиентов, мы работаем над расширением ассортимента данного вида продукции. Большой плюс, что у завода есть возможность реализовывать уникальные декоры Lamarty на базе берёзовой фанеры SyPly. Для наших клиентов-мебельщиков это означает возможность нестандартного комбинирования материалов и новые горизонты для творчества.

Подготовила Екатерина Золотова

Syktyvkar Plywood Mill is the largest Russian manufacturer of wood-based materials. The quality of large-size plywood and wood-based furniture boards produced in the capital of Komi is highly appreciated not only by consumers in Russian regions, but also by leading construction organizations and furniture manufacturers abroad.

We discussed with Tatiana Medvedeva, the commercial director of Syktyvkar Plywood Mill LLC, about the company's activities and plans for its development.



SYKTYVKAR PLYWOOD MILL: UNIQUENESS, RELIABILITY AND QUALITY

– What is Syktyvkar Plywood Mill today?

– Syktyvkar Plywood Mill is one of the largest producers of wood-based panels in Russia and occupies a leading position in its segment. We produce more than 230 000 m³ of plywood and 300 000 m³ of laminated chipboard per year.

The company employs more than 1500 highly qualified employees – true professionals in their field.

At present the mill is a high-tech production, whose products meet the requirements of the most demanding consumers – both in the domestic market of Russia and abroad.

– 2022 was a difficult year for the timber industry. How did your company deal with the problems that arose?

– Yes, we faced a number of difficulties due to the ban on plywood deliveries to the EU, because the lion's share of Syktyvkar Plywood's production – 74% – was exported by 2022. There was an oversupply in the Russian market and, accordingly, the demand was not very active.

We decided to use this difficult period to modernize our equipment, which allowed us to increase our productivity and improve the quality of our products.

So we launched a new line of automatic veneer slicing machines. Veneer slicing is an integral part of the technological process of plywood production, which allows us to increase the quality of plywood and keep the quality of the product at a constant high level.

Prior to the implementation of the new line at the Syktyvkar Plywood Mill,

20 manual veneer patching machines were in continuous operation. The new automatic veneer patching line R7 from the Finnish company Raute with 4 levels of patching is the only one in Russia. In addition to increasing productivity and product quality, it allows to reduce dependence on human resources.

Also, a new veneer peeling line was put into operation at the mill, which is of higher quality and productivity than other similar lines currently in operation. It is equipped with a modern centering and loading device, the principle of which is based on laser scanning of the shape of the log. On the basis of the data obtained, the optimum position of the log for peeling is determined without the assistance of the operator. The system makes it possible to increase the output of face veneer due to more precise alignment, significantly reduce the time spent on auxiliary operations when changing the log, and also reduce the raw material consumption rate by 14%.

– What products does the company produce today?

– Today Syktyvkar Plywood Mill produces a wide range of high quality plywood products with a wide range of thicknesses and types of film coatings, which allows them to be used in a variety of applications. These are the brand names SyPly™ for plywood, Lamarty™ for laminated chipboard, Lamarty PVC edgebanding.

Our premium laminated chipboards with unique embossing, wide range of decors and perfectly matching edges allow us to create modern designs following the global trends of the furniture industry.

Since 2021 we also produce furniture plywood with melamine film (SyPly DESIGN). It is a decorative plywood that does not require any additional surface treatment. Also at the end of 2021 Syktyvkar Plywood Mill introduced a line of laminated plywood with anti-slip embossing.

– How important is it for the company to participate in environmental programs and minimize its impact on the environment?

– The mill is constantly working on environmental programs. Our goal is to preserve natural forests through technical development of wood processing for full waste recycling. Modern woodworking equipment with application of deep woodworking technologies allows us to produce goods of the highest level in accordance with the world quality standards.

Our plywood production is practically waste-free, as the chips produced in this process are used in the production of particleboard. By purchasing 40% of wood chips for particleboard production from our partner companies, we help them solve their environmental problems as well. Thanks to modern technologies of deep wood processing, we fully utilize bark and wood waste, transforming them into thermal energy. The company operates a separate waste collection system, and waste of classes 1-4 is transferred to specialized organizations, where it is processed into secondary raw materials.

In the period from 2003 to the present, we have managed to reduce the amount of waste by more than 10 times. Since 2006, the

mill has been modernizing its air purification equipment. Outdated cyclones have been replaced by modern bag filters. The cleaned air is returned to the workshops to save heat energy in winter. As a result, wood dust emissions into the atmosphere have been reduced by 42%! And the work continues to use the best available technologies.

– Where can we buy the products of Syktyvkar Plywood Mill outside Russia?

– The products of the mill are in demand in more than 60 countries of the world. The largest network of dealers among Russian woodworking companies allows us to supply plywood products to leading construction organizations in Europe, Asia and CIS countries.

For example, our SyPly™ plywood has been used in the construction and reconstruction of such world-famous buildings as the Tate Gallery and the Royal Artillery Barracks in London, the House of Cinema – Luc Besson's film school in Paris, the Danube Bridge between Vidin and Calafat connecting Bulgaria and Romania, sports facilities in Athens, Baku, Warsaw and many other cities and countries.

– Tell us about the company's development plans for the near future.

– We are actively looking for new sales channels by offering a high quality product with properties for long-term use. For example, in Asia, plywood made of local raw materials is more in demand due to its cheapness, but it does not differ with such

durability and high physical and mechanical properties and is in fact a disposable building material, but our laminated plywood based on birch plywood can be used up to 100 times in monolithic construction!

Since birch plywood is highly valued in Europe, North and South America and many other regions for its strength properties, we consider our main task to be the production and supply of a high quality product, one of the best on the market. That's why we focus on equipment and environmental friendliness. The products of Syktyvkar Plywood Mill are manufactured on modern equipment of the world's leading producers.

Thousands of consumers choose SyPly™ plywood because of its stable quality, universality of use, strength properties, resistance to wear, simplicity of processing and installation. All these characteristics at least cover the requirements for materials used in construction and industrial applications. But we are sure that plywood can be an optimal solution for interior works and creation of design objects of everyday life and interiors. The products of the Syktyvkar Plywood Mill have the environmental class E0.5: it means that all SyPly plywood is safe for use both outdoors and indoors.

Today, more and more designers are beginning to pay attention to plywood as a universal material that can serve as a furniture soloist, as a background interior element, and as a basis for the entire room in the form of wall panels. The popularity of the material is reinforced by glossy magazines, TV shows, numerous websites and publishers. Our plywood is often used as a basis for the stylistic filling of interiors in the programs "Kvartirny Vopros" (Apartment Question) and "Dachny Otvet" (Dacha Answer).

One of our priorities is the production and sale of interior laminated plywood. The most valuable resource of a modern man is time. And it is much easier not to waste it on painting and to buy a finished product with the desired surface. Not so long ago a Wemhoner short-cycle press for the production of laminated plywood appeared in our production. As a result, we are able to supply the market not only with plywood covered with phenolic films, but also with the latest exclusive product – plywood with decorative properties covered with colored melamine films. The SyPly DESIGN line is currently available in the following film colors: white, transparent, gray, albero.

Considering the demand and needs of our customers, we are working on expanding the range of these products. A big plus is that the mill has the possibility to realize unique Lamarty decors on the basis of birch plywood SyPly. For our furniture customers it means the possibility to combine materials in different ways and new horizons for creativity.

Prepared by Ekaterina Zolotova



LAMARTY CHIPBOARD ADVANTAGES:

- **Uniqueness.** Lamarty laminated chipboards have more than 120 different decors, almost 70% of which are exclusive. The only Russian surface textures: "NEXT", "Veneto", "Artex", "Oak", "Flowers";
- **Quality of surface and inner layers.** Uniform distribution of chips from the center of the thickness of the board to the edge of the surface of the board;
- **Environmental friendliness.** Lamarty laminated chipboard falls under the formaldehyde emission class E0.5, so it is safe for health;
- **Aesthetic aspect.** The use of Lamart chipboard in interiors allows you to create a fashionable, modern design, following global trends in the furniture industry;
- **The edging of the same name,** perfectly matched to the tone of the finished product, harmoniously completes the appearance of the interior. No additional selection is required.



EKF занимается разработкой, производством и продажей электрооборудования и решений на его основе. В активе производства бренда – более 16 тыс. артикулов продукции, которая продаётся в 15 странах мира. Основные товарные направления: низковольтная электротехническая продукция, оборудование среднего напряжения, корпуса электрощитов, изделия для электромонтажа и электроустановки, средства измерения, кабеленесущие системы, шинопровод, «умный дом», молниезащита, профессиональное освещение. Ассортимент разработан с учётом отраслевой специфики и потребностей покупателей. Приоритетное направление работы – разработка комплексных энергоэффективных решений для промышленных предприятий, проектирования и строительства энергетических, гражданских и других объектов. Партнёрская сеть EKF насчитывает более 200 авторизованных дистрибьюторов и 6000 субдилеров в России и СНГ. В производственную базу входят площадки во Владимирской области. На предприятиях соблюдаются принципы устойчивого развития и ESG: забота об экологии, социальная ответственность, управление. На производстве активно реализуется концепция lean-идеологии – создание ценности, бережливость и сокращение углеродного следа. Особое внимание уделяется здоровью и безопасности сотрудников, поддержке проектов по борьбе с недобросовестной конкуренцией. Мы побеседовали с директором департамента управления бизнесом EKF Дмитрием Кучеровым.

EKF:

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

– Дмитрий, многие страны мира проходили стадию ограничения импорта и стимулировали у себя процесс импортозамещения. Какие готовые решения предлагает EKF для производств в рамках политики импортозамещения?

– Для России топливно-энергетические товары были и остаются основным источником дохода, но у страны есть и высокий производственный потенциал. Для его использования в полной мере и быстрого наращивания производства необходима поддержка со стороны правительства.

Последние семь лет локализация производства – один из основных приоритетов EKF, и мы многое успели сделать за это время: открыли две производственные, сертифицированные по ISO 9001 площадки во Владимирской области, испытательную лабораторию, конструкторское бюро.

В рамках политики импортозамещения мы предлагаем не только оборудование российского производства, но и энергоэффективные решения на его основе.

Если покупать продукцию ушедших за рубежных брендов ещё представляется возможным (скупать складские остатки или с помощью параллельного импорта), то получить соответствующее гарантийное и сервисное обслуживание по такому оборудованию всё сложнее. Особенно остро этот вопрос стоит с комплексными решениями. Сопровождение может включать в себя замеры, проектирование, установку оборудования, создание специального ПО, его постоянным обновлением, сервисное обслуживание.

EKF предлагает и успешно внедряет типовые решения на собственном оборудовании для всех систем жизнеобеспечения жилых, коммерческих и промышленных объектов. Эксперты бренда готовы спроектировать электроснабжение, освещение, системы управления отоплением и горячим водоснабжением, водоподготовкой и водоотведением, молниезащиты и заземления.

Спрос на полную замену решений, собранных на зарубежном оборудовании, включая разработку программного обеспечения, особенно вырос с начала прошлого года.

– Что связывает EKF с энергетической промышленностью?

– Множество проектов для ТЭЦ, ГЭС, АЭС. На крупных объектах ТЭК реализованы решения для ввода, распределения и учёта

электроэнергии. Также у нас много кейсов по организации кабеленесущих систем, освещения, молниезащиты.

Оборудование EKF активно используется в проектных решениях компаний-интеграторов, для которых мы также предлагаем различные сервисы: анализ проектов, подбор оборудования, проведение обучения по работе с оборудованием, техническую поддержку при реализации проекта.

– Какие предприятия есть сегодня в активе EKF?

– У EKF собственные заводы во Владимирской области (в городе Александрове и посёлке Ставрово). Все площадки сертифицированы по международному стандарту ISO 9001 и придерживаются принципов безотходного производства. Мы сдаём технологические остатки на переработку, для упаковки заказов используем материалы, произведённые из вторичного сырья.

В активе бренда – семь логистических центров класса А общей площадью более 60 000 м².

Также в Москве у нас собственная лаборатория с новейшим оборудованием и конструкторское бюро.

– Как обстоят дела со спросом на оборудование российских производителей?

– Из-за ухода зарубежных марок резко вырос спрос на модульное оборудование, оборудование для автоматизации и готовые решения. Но не у всех производителей есть производственные и складские мощности, чтобы в полной мере обеспечить запросы рынка на такую продукцию.



– Расскажите о специализации силового и модульного оборудования EKF, которое поставляется промышленным предприятиям, проектным и электромонтажным организациям?

– Модульное и силовое оборудование EKF применяется везде: от дома до промышленного предприятия. Оно используется для ввода, распределения и учёта электроэнергии, защиты линий и нагрузок от аварийных режимов, токов перегрузки и коротких замыканий. Также автоматы подходят для коммутации нагрузки.

– Что позволяет вам закрывать возросшую потребность в оборудовании без увеличения времени производства и доставки?

– Мы постоянно совершенствуем наши производственные площадки. Например, два года назад начали процесс по модернизации линий изготовления металлического лотка для КНС. Летом прошлого года производство металлического лотка было полностью обновлено и автоматизировано, а производительность выросла в пять раз.

– Какие меры помогают удерживать приемлемые для потребителей цены?

– Помимо собственно производства, на цену и скорость поставок сильно влияет логистика. Удобная локация наших складов и логистических центров обеспечивает короткое логистическое плечо в крупных городах, регионах и даже странах СНГ. Все склады оснащены информационной системой WMS для автоматизации управления бизнес-процессами, современной системой хранения и удобными подъездами с возможностью обработки более чем 50 еврофур ежедневно.

Благодаря расположению складов и цифровизации складской работы партнёры EKF получают оборудование быстро и в срок.

– Расскажите подробнее о принципе бережливого производства, по которому работают производственные площадки EKF.

– При организации наших производственных процессов мы придерживаемся производственной системы TPS (Toyota Production System). Её основной принцип – постоянное совершенствование процессов для устранения потерь. В систему заложен комплекс показателей, который позволяет добиться результатов, а именно – повысить производительность труда и сократить потери: исключить перепроизводство, сократить количество брака, реализовать в полной мере творческий потенциал сотрудников и другое. Мы также активно реализуем концепцию lean production, которая предусматривает оптимизацию и отказ от процессов, которые не добавляют ценности продукту и становятся причиной потерь. В рамках выбранных принципов



бережливого производства мы экономим электроэнергию и используем только энергосберегающие светодиодные светильники, которые в складских помещениях оборудованы датчиками движения. Если производственный процесс предполагает выброс вредных веществ, то такие операции делаются на аутсорсных специализированных площадках. Все технологические отходы (вырубки металлического листа, обрезки полимеров и др.) отправляются на переработку. На складах мы сдаём на вторичную переработку до 80% отходов, а для упаковки закупаем материалы, произведённые из вторичного сырья. На производствах и складах у нас полностью электронная документация, бумагу не используем. Упаковку для оборудования тоже совершенствуем: некоторые изделия уже выпускаются без вкладышей, вся сопроводительная документация (паспорт, сертификат соответствия, инструкция) имеется в электронном виде и доступна по QR-коду на упаковке.

– Существуют ли проблемы в вашем секторе экономики?

– Санкции внесли корректировки в бизнес-процессы компаний, задействованных в разных отраслях экономики. Появились сложности с поставками материалов, комплектующих и сырья, с возросшими затратами на логистику. Моментально наладить новые цепочки производства сложно, но за последние полгода российские производители проделали огромную работу по импортозамещению. Кстати, отечественные компании уже давно выпускают оборудование, не уступающее по качеству европейским брендам, но при этом стоит оно дешевле.

Ещё одна проблема, к которой привели санкции, – возросшее количество контра-

факта. Контрафакт был и до санкций, причём подделывали продукцию не только зарубежных, но и российских производителей. Сейчас шансы наткнуться на фальсификат возросли.

Параллельный импорт также отрицательно влияет на развитие электрорынка России. Даже сейчас, когда европейские бренды ушли, некоторые недобросовестные дистрибьюторы продолжают продавать их продукцию без какой-либо гарантии и сервисной поддержки. Это ставит под угрозу работоспособность объектов в случае проблем с ПО или при необходимости оперативной замены оборудования.

– Как вы строите отношения с ключевыми партнёрами?

– Партнёры EKF – это дистрибьюторы, субдилеры, проектные институты, системные интеграторы, проектировщики и в целом все, кто взаимодействует с нами по вопросам приобретения продукции и энергоэффективных решений.

Наша цель – развитие каждого дистрибьютора. С помощью сервисной и технической поддержки, бесплатного обучения, индивидуальных программ продвижения мы помогаем нашим партнёрам расти. Высокий уровень взаимодействия с партнёрами даёт ощутимые результаты и выделяет нас среди конкурентов.

– Сформулируйте, пожалуйста, вашу глобальную цель.

– Признание бренда EKF равнозначным международным брендам-производителям электротехнического оборудования. Более того, мы стремимся стать заметным игроком на международном рынке.

Подготовила Светлана Колодиева

EKF develops, manufactures and markets solutions based on them. Brand production includes over 16 thousand products, sold in 15 countries around the world. The main product lines: low-voltage electrical products, medium-voltage equipment, enclosures of electrical boards, products for wiring and electrical installation, measuring instruments, cable systems, busbar systems, “smart house”, lightning protection, professional lighting. The assortment is developed taking into account industry specifics and customer requirements. Priority is given to development of complex energy-efficient solutions for industrial enterprises, design and construction of power, civil and other buildings. The EKF partner network includes more than 200 authorized distributors and 6000 sub-dealers in Russia and the CIS. The production base includes sites in the Vladimir region. We follow the principles of sustainable development and ESG: care for ecology, social responsibility and governance. We actively implement the concept of lean production and reduction of carbon footprint, pay attention to health and safety of employees, and support projects to combat unfair competition. We talked to Dmitry Kucherov, director of EKF’s Business Management Department.

EKF: ENERGY EFFICIENT SOLUTIONS FOR BUSINESS



– *Dmitry, many countries in the world have gone through import restrictions and stimulated import substitution in their countries. What ready-made solutions does EKF offer for production facilities within the import substitution policy?*

– For Russia, fuel and energy products were and still are the main source of income, which is why the country has a low industrial potential. In this situation, and without appropriate government support, a rapid increase in production in Russia is impossible.

For the last seven years localization of production has been one of EKF’s main priorities, and during this time we have achieved a lot: we have opened two ISO 9001 certified production facilities in the Vladimir region, a testing laboratory, and a design office.

As part of the import substitution policy, we offer not only Russian-made equipment, but also energy-efficient solutions based on it.

If it is still possible to buy foreign brand products that have left the market (by buying up the remaining stock or with the help of parallel imports), then it is increasingly difficult to get the appropriate warranty and service for such equipment. This problem is particularly acute in the case of complex solutions. Support may include measurement, design, installation of equipment, creation of special software, its continuous updating, service maintenance.

EKF offers and successfully implements typical solutions with in-house equipment for all life support systems of residential, commercial and industrial facilities. Brand experts are ready to design power supply, lighting, control systems for heating and hot water supply, water treatment and drainage, lightning protection and earthing.

Demand for complete replacement of solutions based on foreign equipment, including software development, has grown especially since the beginning of last year.

– *What does EKF have in common with the energy industry?*

– Numerous projects for thermal, hydroelectric and nuclear power plants. Solutions for power supply, distribution and metering have been implemented in large facilities of the fuel and energy complex. We also have many cases of producing cable systems, lighting, lightning protection.

EKF equipment is actively used in project solutions while also providing various services: project analysis, equipment selection, training in equipment operation, technical support during project implementation.

– *What plants are currently in EKF’s possession?*

– EKF has its own plants in the Vladimir region (in the city of Aleksandrov and the village of Stavrovo). All plants are ISO 9001 certified and follow the principles of zero waste production. We recycle technological

residues; we use materials produced from recycled raw materials for packaging orders.

We have seven class A logistics centers with a total area of more than 60,000 m².

We also have our own laboratory with modern equipment and a design office in Moscow.

– What is the demand for equipment from Russian manufacturers?

– Due to the withdrawal of foreign brands, the demand for modular equipment, automation equipment, and ready-made solutions has increased significantly. However, not all manufacturers have the production and storage capacity to fully meet the market demand for such products.

– Tell us about the specialization of EKF power and modular equipment supplied to industrial enterprises, design and electrical installation organizations?

– EKF modular and power equipment is used everywhere: from households to industrial enterprises. They are used for power supply, distribution and metering, protection of lines and loads against faults, overloads and short-circuits. Automatic circuit breakers can also be used for load switching.

– How can you meet the increased demand for equipment without increasing production and delivery times?

– We are constantly improving our manufacturing facilities. For example, two years ago we started to modernize the production lines of metal trays for sewage pumping stations. Last summer, the production of metal trays was completely renewed and automated, and productivity increased fivefold.

– How do you keep prices affordable for consumers?

– In addition to the production itself, the price and delivery speed are strongly influenced by logistics. Convenient location of our warehouses and logistics centers provides short logistic leverage in major cities, regions and even CIS countries. All warehouses are equipped with WMS information system for automation of business process management, modern storage system and convenient ramps with the ability to handle more than 50 Euro trucks daily.

Due to the location of the warehouses and digitalization of the warehouse work, EKF partners receive equipment quickly and on time.

– Tell us more about the lean production principles that EKF's production facilities follow.

– We adhere to the principles of ESG and ecology and, of course, primarily, we equip industrial sites and warehouses according to world standards. We save energy and use only



energy-saving LED lamps, which are equipped with motion sensors in the warehouses. If the production process involves the emission of harmful substances, these operations are carried out in outsourced specialized facilities. All technological residues (sheet metal cuttings, polymer cuttings, etc.) are sent for recycling. In our warehouses we recycle up to 80% of waste, and for packaging we purchase materials made of recycled raw materials. We have fully electronic documentation in production and warehouses, we do not use paper. We are also improving the packaging of equipment: some products are already produced without inserts, all accompanying documentation (passport, certificate of conformity, manual) is in electronic form and is available through QR code on the package.

– Are there any problems in your sector?

– The sanctions have led to adjustments in the business processes of companies operating in various sectors of the economy. There have been difficulties with the supply of materials, components, raw materials, and increased logistics costs. It is difficult to create new production chains immediately, but in the last six months Russian manufacturers have done a lot of work on import substitution. By the way, domestic companies have long been producing equipment that is not inferior in quality to European brands, but at the same time is cheaper.

Another problem caused by the sanctions is an increase in the number of counterfeit products. There were counterfeit products even before the sanctions, and not only foreign, but

also Russian manufacturers counterfeited them. Now the chances of encountering counterfeit products have increased.

Parallel imports also have a negative impact on the development of the Russian electrotechnical market. Even now, when European brands have left the country, some unscrupulous dealers continue to sell their products without any warranty or service support. This jeopardizes the operation of equipment in case of software problems or the need for prompt replacement of equipment.

– How do you build relationships with your key partners?

– EKF's partners are distributors, sub-distributors, design institutes, system integrators, designers and, in general, anyone who interacts with us to purchase products and energy efficient solutions.

Our goal is to develop each distributor. We help our partners grow through service and technical support, free training, and customized promotional programs. Our high level of interaction with our partners produces tangible results and sets us apart from our competitors.

– Please state your company's global objective!

– To have the EKF brand recognized as being on par with international brands that manufacture electrical equipment. In addition, we strive to become a prominent player in the international market.

Prepared by Svetlana Kolodieva



Серебристо-белый, мягкий и лёгкий алюминий – лучший конструкционный металл на планете. Он устойчив к возгоранию, скручиванию, окислению и температурным перепадам, обладает высокой прочностью при относительно небольшом весе. Благодаря этим преимуществам материал занял ведущее место в строительстве и позволяет воплощать в реальность множество проектов. Обладая всем необходимым оборудованием и используя новейшие технологии, компания «Алюминиевые Конструкции» производит светопрозрачные конструкции любого уровня сложности. Подробнее об интересных проектах компании нам рассказал её руководитель Алексей Обруч.



**Алексей Обруч,
«Алюминиевые Конструкции»:**

**«Наша главная задача –
наполнить помещения наших
клиентов светом, теплом и
уютом!»**

– Ваша компания производит на заказ двери, окна, витрины для магазинов, офисные перегородки и другие изделия. Расскажите, как вы пришли в этот бизнес? Велика ли в нём конкуренция? Благодаря чему вы побеждаете в конкурентной борьбе?

– Я инженер, профессиональный строитель. Много лет строил здания и был вполне доволен своей деятельностью. Но в какой-то момент понял, что не могу спокойно проходить мимо стеклянных зданий, останавливаясь у огромных витрин: меня просто завораживает сочетание стекла и металла.

Решение сменить вид деятельности пришло неожиданно. Но я уверен, что поступил правильно. Я получаю удовольствие от своей работы, нахожу единомышленников. А благодарность клиентов – это как раз тот инструмент в конкурентной борьбе, который доступен немногим. Я лично ручаюсь за качество наших изделий. То, что сделано с душой, априори не может быть сделано плохо. Люди об этом знают и обращаются именно к нам.

– Расскажите о вашем производстве подробнее: каков уровень его технологической оснащённости?

– Из алюминия и стекла мы можем сделать всё: двери, окна, зимние сады и террасы, оснащённые новейшими раздвижными системами, офисные перегородки, столы и стеллажи, встроенные шкафы, душевые кабинки и даже рамки для картин. Это яркий пример безграничных возможностей алюминия в руках мастера.

А ещё мы все бесконечно учимся и ищем новые решения для нашего бизнеса, покупаем современное оборудование, осваиваем инновации. Слоган компании – «Лучшее из возможного», а наша главная задача – наполнить помещения наших клиентов светом, теплом и уютом.

– Каким ещё отраслям интересны ваши услуги? Какова география продаж?

– Конечно, большинство наших заказов – это тёплые окна из алюминиевого профиля. Это понятно и оправданно. Такие окна формируют отличный микроклимат в помещении в любое время года. Среди преимуществ тёплого остекления можно выделить возможность создавать конструкции любой формы и размера с повышенным сроком эксплуатации и огромным запасом прочности, что очень ценят современные дизайнеры. Также тёплые окна обеспечивают качественную звукоизоляцию, снижение энергозатрат и защиту от взлома.

Работаем мы в основном по Центральному Черноземью. Но в последнее время география продаж расширилась. Было несколько ярких больших проектов в Москве и Краснодарском крае.

– Какие преимущества вы можете предложить вашим клиентам? Над какими интересными проектами сейчас работаете? Что есть в ближайших и перспективных планах?



– Для наших клиентов мы можем предложить доступную стоимость за счёт прямых контрактов с производителями материалов и фурнитуры, разнообразные решения, подходящие для помещений любого дизайна, выполнение заказов любой сложности за счёт использования передовых технологий, а также профессионализма мастеров.

Наши постоянные партнёры: АО «Тандер» (сеть магазинов «Магнит»), X5 Group, Сбербанк (производим для них офисные перегородки, входные группы, поставляем и монтируем автоматические раздвижные двери, остекляем фасады зданий).

Было несколько проектов сложнейшего высотного радиусного панорамного остекления.

СЛОЖНОСТИ:

- 21 этаж в плотно застроенном старом квартале;
- огромный вес и размер стеклопакетов, обусловившие трудность с поднятием на этаж и дальнейшей их установкой;
- несущие колонны рядом с окнами лишили возможности установки конструкции изнутри здания, и мы получили неоценимый опыт промышленного альпинизма;
- быстро меняющиеся погодные условия, характерные для нашего климата в зимний период, препятствовали монтажу.

Интересно, что заказчик одновременно обратился в несколько организаций, но везде получил отказ. Только мы не испугались трудностей!

И наша команда на отлично справилась с поставленной задачей. После этого проекта появилась уверенность в том, что мы реально можем всё!

+7 473 228 50 08

info@alkon136.ru | <https://alkon136.ru/>

Подготовила Эльвина Антреева



Alexey Obruch, Aluminum Constructions: “Our main task is to give our customers light, warmth and comfort!”

Silver-white, soft, lightweight aluminum is the best construction metal on the planet. It is resistant to fire, distortion, oxidation, temperature changes, has high strength with relatively low weight. Because of these advantages, the material has taken a leading place in construction and allows the realization of many projects. Having all the necessary equipment and using the latest technologies, Aluminum Constructions makes translucent structures of any complexity. Alexey Obruch, the head of the company, told us more about interesting projects of the company.

– *Your company produces custom-made doors, windows, shop windows, office partitions and other products. Could you tell us how you got into this business? Is there much competition? And thanks to what you win the competition?*

– I am an engineer, a professional builder. I built buildings for many years and was quite satisfied with my work. But at some point I realized that I cannot pass by glass buildings, I stop at huge showcases: the combination of glass and metal just fascinates me.

The decision to change my profession came suddenly. But I am sure I did the right thing. I enjoy my work and meeting like-minded people. And the appreciation of customers is just the tool in the competition that only a few have. I personally vouch for the quality of our products. What is done with passion cannot be done badly. People know this and come to us.

– *Tell us more about your factory: what is the level of its technological equipment?*

– We can make anything out of aluminum and glass: doors, windows, conservatories and terraces with the latest sliding systems, office partitions, tables and shelves, built-in wardrobes, shower stalls and even picture frames. This is a prime example of the limitless possibilities of aluminum in the hands of a craftsman.

And we are all constantly learning and looking for new solutions for our business, buying modern equipment, mastering innovations. Our company slogan is “The best of the possible” and our main task is to give our customers light, warmth and comfort!

– *What other industries are interested in your services? What is the geography of sales?*

– Of course, most of our orders are warm windows from the aluminum section. It is understandable and justified. Such windows create a great microclimate in the room at any time of the year. Among the advantages of warm glazing is the possibility to create structures of any shape and size with increased durability and a huge margin of strength, which is highly appreciated by modern designers. Warm windows also provide quality soundproofing, reduced energy costs and protection against burglary.

We work mainly in the Central Black Earth Region. But recently the sales geography has expanded. There have been a few large projects in Moscow and the Krasnodar region.



– *What advantages can you offer to your clients? What interesting projects are you currently working on? What are your next and most promising plans?*

– We can offer our clients reasonable prices due to direct contracts with manufacturers of materials and accessories,

A wide range of solutions suitable for rooms of any design. Implementation of orders of any complexity due to the use of advanced technologies and professionalism of our staff. Our permanent partners are Tander JSC (Magnit chain), X5 Group, Sberbank (we produce office partitions, entrance groups, supply and install automatic sliding doors, we glaze facades of buildings).

There were several projects of the most complex high-rise radius panoramic glazing.

THE COMPLEXITIES:

- the 21st floor in a densely populated old neighborhood;
- the sheer weight and size of the insulating glass units, which made it difficult to get them to the floor and onto the building;
- the load-bearing columns next to the windows made it impossible to install the structure from inside the building, and we gained invaluable experience in industrial climbing;
- rapidly changing weather conditions, typical of our winter climate, hampered the installation.

It is interesting to note that the client applied to several companies at the same time, but was rejected by all of them. Only our company was not afraid of difficulties!

And our team solved the problem perfectly. After this project I am confident that we can do anything!

+7 473 228 50 08

info@alkon136.ru | <https://alkon136.ru/>

Prepared by Elvina Aptreeva



**Станислав
Каменецкий,
«Металл Трейд»:**

«ПРИШЛО ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА!»

Масштабный современный производственный комплекс в Липецке с несколькими десятками линий, трёхэтажным офисом и большим сплочённым коллективом «Металл Трейд» выпускает более 100 наименований продукции, востребованной на территории России и в ближнем зарубежье. Современный подход и высококачественное сырьё, соответствующее стандартам ГОСТа, позволили компании сохранить свои позиции на рынке. Сейчас на производстве осуществляется изготовление профиля гипсокартона, комплектующих, потолочных систем, профлиста: благодаря такому разнообразию продукция пользуется большим спросом не только в России. «Металл Трейд» может удовлетворить любые потребности крупных покупателей масштабных строительных объектов, баз или магазинов по продаже строительных материалов. О возможностях и планах компании нашему журналу рассказал генеральный директор компании «Металл Трейд» Станислав Каменецкий.

– Станислав Геннадьевич, ООО «Металл Трейд» вышло на рынок больше 10 лет назад, однако ваша компания по-прежнему занимает лидирующие позиции среди производителей оцинкованного профиля для гипсокартона в РФ. Как удаётся держать марку и насколько конкурентоспособный сейчас рынок этой отрасли?

– Ко всему невозможно подготовиться, нельзя предугадать все взлёты и падения компании. Однако всё возможно решать по мере поступления проблем. Благодаря сформированной профессиональной команде на протяжении всего периода работы мы стараемся преодолевать все трудности, относиться к ним как к ещё одной ступени в развитии, и это получается. Развивая бизнес, нужно знать, кто и какую поддержку в твоей команде может оказать. На мой взгляд, мы ещё не достигли всех целей, нам есть куда расти! Уверен, что нас ждёт больше глобальных результатов, и мы к этому стремимся. Сложно ли удержать планку? Могу точно сказать: непросто, но это касается не только нашей компании. Я не знаю ни одного направления, где было бы всё легко. Взять даже ковидный период: мы сильно переживали, как удержать компанию на

уровне. Однако сразу подключились к строительству ковидных госпиталей и, учитывая ассортимент нашей продукции, смогли продолжить свою деятельность практически в полном объёме.

Что касается развития бизнеса в нашем государстве, считаю, что в России сегодня созданы одни из самых лучших в мире условий по комфорту, по поддержке, по информированности и другим возможностям для предпринимательской деятельности.

– В последние годы наблюдается ужесточение требований к качеству производимой продукции. Удаётся ли соответствовать?

– В целом, действительно, сейчас рынок больше склоняется к качеству, чем к продукции в более дешёвом варианте. Как вы понимаете, запросы у покупателей разные, соответственно, подстраиваемся под их потребности. Мы производим оцинкованную ленту, профиль для ГКЛ, профлист, комплектующие, потолочные системы, и всё это должно быть качественным и безопасным в использовании. Сейчас компании заказывают нашу продукцию для объектов в соответствии со сводом правил проектирования и монтажа конструкций, утверждённых Министерством строитель-

ства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

– Как ситуация в мире отразилась на производстве – и отразилась ли: есть ли проблемы с получением сырья? Пришлось ли перестраивать логистику в связи с санкциями? И с какими странами сейчас взаимодействуете?

– Мы планируем усиливать наше взаимодействие с Таджикистаном. Наша компания очень хорошо представлена в Киргизии: занимаем в районе 70-80% рынка. Хотим усилить своё представительство в Казахстане. Что касается Европы, сегодня у нас сохранились хорошие отношения с бывшими заказчиками, но, конечно, в связи с обстоятельством сотрудничество приостановлено. Хотя у нас остались покупатели, которые ждут нашу продукцию.

Хочется верить, что в Европе всё-таки появятся люди, которые начнут мыслить рационально.

– Какова средняя заработная плата на вашем предприятии, велика ли социальная поддержка сотрудников?

– В нашей компании трудится около 150 человек, а средняя заработная плата составляет 45 тыс. рублей. Если говорить о

социальной ответственности, для меня это, прежде всего, выполнение своих обязательств перед сотрудниками: предоставление людям, работающим у нас в компании, возможностей зарабатывать, развиваться, идти на повышение.

А если мы говорим о взаимодействии с сотрудниками, конечно, у нас есть корпоративные мероприятия: отмечаем государственные праздники, день рождения компании. Также у нас существует система льгот и нематериальной мотивации.

В целом бизнес в регионе у нас очень социально ответственный. Представители крупных компаний на своём примере, участвуя в поддержке мобилизованных граждан и их семей, стараются максимально оказывать любую необходимую помощь. В регионе за определёнными людьми была закреплена эта ответственность. Они получают информацию – что нужно, ищут, где и по какой цене, а бизнес занимается финансированием этих вопросов. Конечно, мы призываем к участию наших коллег из «Деловой России», ЛТПП и РСПП, «Опоры России». Если компании напрямую не могут помочь, например, своей продукцией (она может просто не подходить для нужд спецоперации), мы просим их участвовать финансово. Ведь это наша страна, и наши граждане сейчас нуждаются в поддержке!

– Станислав Геннадьевич, вы не только генеральный директор крупной компании, вы ещё и депутат. Каким в целом видите развитие бизнеса на территории своего региона? Не боятся ли предприниматели в нынешних условиях открывать бизнес?

– Говоря о бизнесе в регионе в целом, стоит отметить один из самых важных фактов: в прошлом, 2022 году мы успешно подтвердили и реализовали региональный инвестиционный стандарт. По итогу проделанной работы Липецкая область вошла в пул 30 областей. Это отражает в себе слаженность работы деловых сообществ «Деловой России», ЛТПП, РСПП и, естественно, нашего финансового блока под руководством губернатора Липецкой области. Эта коллаборация получила высокую оценку и дала хорошие результаты, что подтверждает высокий профессионализм всех участников и желание развивать экономическую зону. Если оценивать предпринимательскую инициативу Липецкой области, я бы поставил ей твёрдую «4». Если мы берём компании с иностранным капиталом, для которых, по понятным политическим причинам, ситуация некоторым образом изменилась, то здесь тоже следует отметить: из 200 таких только три ушли с рынка. Да, многие поменяли собственников, перешли на другие ресурсы, но бизнес по-прежнему остался на территории России. По молодёжному направлению: и «Деловая Россия», и я лично давно занимаемся именно этим. Молодёжь у нас достаточно активная, наш



регион является лидером по самозанятым. Кроме того, сейчас планируем совместно с администрацией Липецкой области запустить новый проект по развитию именно этого направления.

– Вы планируете посетить выставку MosBuild 2023, которая традиционно является прекрасным пространством для деловой коммуникации специалистов рынка строительных и отделочных материалов. С кем в первую очередь нацелены взаимодействовать?

– MosBuild – одна из самых крупных площадок, где могут найти друг друга производители строительных материалов, строительные компании и ретейл. Для нас это самая важная выставка, к которой мы готовимся. Считаю, что это прекрасная площадка для всех предпринимателей отрасли. Здесь всегда представлены инновационные достижения и современные материалы. В любом случае эта выставка полезна и настраивает предпринимателей

на развитие. Если предприниматели ищут новых поставщиков, компаньонов или качественные материалы, MosBuild – прекрасная возможность. Мы здесь всегда находим самое большое количество покупателей. В прошлом году на выставке заключили порядка 70 новых контрактов, в этом году, уверен, будет больше. Чтобы усилить свою маркетинговую стратегию, мы организовали свою локацию, где будет установлен наш стенд. Мы не хотим упускать возможности, ведь компания «Металл Трейд» готова к масштабной работе: у нас большие производственные мощности, сами изготавливаем линии, на которых выпускаем нашу продукцию. Предприятие можем поставить практически любые объёмы, тем более что и сырьё у нас российское.

– Какие есть планы на будущее? Запланированы ли какие-либо инвестиционные проекты на 2023 год?

– За 2022 год география экспортных поставок расширилась до пяти республик: Киргизия, Таджикистан, Беларусь, Казахстан, Южная Осетия.

Есть ещё одно важное решение для нас на этот год. Мы раньше никогда не рассматривали идею открытия филиалов, возможность делегировать кому-то производство нашей продукции: мы и сами успешно это делаем, да и вопрос логистики у нас уже отработан. В 2023 году мы намерены запустить производство на территории Московской области. Открытие филиала планируется и в Мариуполе. Как вы понимаете, на новых территориях РФ – Донецк, Луганск, Мариуполь, Херсон – есть потребность в нашей продукции, а налаживать логистику в тех направлениях нерентабельно. Желающих работать там много, а значит, для нас, как для социально ответственного бизнеса, пришло время организовывать новые рабочие места и новые возможности для наших граждан.



Подготовила Варвара Можаяева

Stanislav Kamenetsky, “Metall Trade”: “IT'S TIME TO CREATE NEW JOBS!”

A large-scale modern industrial complex in Lipetsk with several dozens of lines, a three-storey office and a large close-knit team “Metall Trade” produces more than 100 kinds of products that are in demand in Russia and the near abroad. Modern approach and high-quality raw materials complying with GOST standards allowed the company to maintain its position in the market. Today the company carries out the production of gypsum plasterboard, components, ceiling systems, profiled sheet: thanks to such diversity the products are in great demand not only in Russia. “Metall Trade” can meet any needs of large buyers of large-scale construction sites, bases or building materials stores. Stanislav Kamenetskiy, General Director of Metall Trade, told our journal about the company’s potential and plans.



– Stanislav Gennadievich, “Metall Trade” LLC entered the market more than 10 years ago, but your company still occupies a leading position among the manufacturers of galvanized profiles for gypsum plasterboard in Russia. How do you manage to keep your brand, and how competitive is the market in this industry today?

– You can’t be prepared for everything, you can’t predict all of the ups and downs of the company. However, everything can be solved as problems arise. Thanks to our formed professional team during the entire period of work we try to overcome all difficulties, treat them like yet another step in the development, and it works. When developing a business, you need to know who can provide support in your team and what kind of support that could be. In my opinion, we have not yet reached all the goals, and we have room to grow! I am sure that there are more global results ahead of us, and we are striving for that. Is it difficult to keep the bar high? I can say for sure that it’s

not easy, but it’s not just about our company alone. I don’t know a single area where everything is easy. Take even the period of Covid: we were really worried about keeping the company at the same level. However, we immediately got involved in the construction of covid wards and, given the range of our products, we were able to continue our activities almost to the fullest extent.

As for the development of business in our country, I believe that Russia today has some of the best conditions in the world in terms of comfort, support, awareness and other opportunities for entrepreneurial activity.

– In recent years, there have been stricter requirements for the quality of the manufactured products: are you managing to meet those requirements?

– In general, it is true that at the moment the market is more inclined toward quality than cheaper products. As you know, customers have different requirements,

so we adapt to their personal needs. We produce galvanized steel tape, metal profiles for gypsum board, profiled sheet, components, ceiling systems, and as you know, it all should be of high quality and safe to use. At the moment, companies order our products for facilities in accordance with the set of rules for the design and installation of structures approved by the Ministry of Construction and Housing and Communal Services of the Russian Federation.

– How has the situation in the world affected the production, and if so, are there any problems with obtaining raw materials? Did you have to rearrange your logistics due to the sanctions? And what countries are you cooperating with right at the moment?

– We are planning to strengthen our cooperation with Tajikistan. Our company is very well represented in Kyrgyzstan – we occupy about 70-80% of the market. We want to increase our representation in Kazakhstan.

As for Europe, we still have good relations with our former customers, but, of course, due to the circumstances our cooperation has been suspended. Even though we still have customers who are waiting for our products.

I would like to believe that in Europe there are people who will start thinking rationally.

– What is the average salary at your company, and how much social support do your employees receive?

– Our company has about 150 employees and the average salary is 45 thousand rubles. Speaking of social responsibility, for me it means, first of all, fulfilling my obligations to my employees: providing people who work for our company with opportunities to earn money, develop and be promoted.

And if we're talking about interaction with employees, of course we have corporate events: we celebrate public holidays, and a company birthday. We also have a system of benefits and non-financial motivation.

In general, the business in our region is very socially responsible. Representatives of large companies, by their own example, taking part in supporting the mobilized citizens and their families, try to provide as much assistance as possible. Certain people in the region have been given this responsibility. They receive information: what is needed, then they look for it, find out the price, and the business deals with the financing of these issues. Of course, we encourage our colleagues from "Business Russia", LTPP and RSPP, "Support of Russia" to participate. If the companies cannot help directly, for example, with their products (they may simply be unsuitable for the needs of the special operation), we are asking them to participate financially. After all, this is our country, and our citizens that are in need of support right now!

– Stanislav Gennadyevich, you are not only the general director of a large company, you are also a deputy. How do you see the

development of business in your region in general? Aren't entrepreneurs afraid to open a business in the current conditions?

– Speaking about business in the region as a whole, it's worth noting one of the most important facts: last year we successfully confirmed and implemented the regional investment standard. According to the results of the work done, the Lipetsk region was included in the pool of 30 regions. This reflects the coordinated work of the business communities of "Business Russia", LTPP, RSPP, and, of course, our financial unit under the leadership of the governor of the Lipetsk region. This collaboration was highly appreciated and brought good results, which confirms the high professionalism of all participants and the desire to develop the economic zone. If we evaluate the entrepreneurial initiative of the Lipetsk region, I would give it a solid "4". If we take the companies with foreign capital, for which, for understandable political reasons, the situation in some way has changed, it should also be noted: out of 200 of them only 3 left the market. Yes, many have changed owners, switched to other resources, but the business remains on the territory of Russia. As for the youth direction: both "Business Russia" and I personally for a long time are engaged in it. Our youth is quite active, our region is a leader in self-employment. In addition, we are now planning to launch a new project with the Lipetsk regional administration to develop this particular direction.

– You are planning to visit the MosBuild 2023 exhibition, which is traditionally an excellent space for business communication between specialists in the construction and finishing materials market. Who are you primarily aiming to work with?

– MosBuild is one of the largest venues, where building materials manufacturers, construction companies and retailers can find each other. For us, this is the most

important exhibition, which we are preparing for. I think that this is a great platform for all entrepreneurs of the industry. It always presents innovative achievements and modern materials. In any case, this exhibition is useful and inspires entrepreneurs to develop. If entrepreneurs are looking for new suppliers, partners or quality materials, MosBuild is a great opportunity. We always find the largest number of buyers here. Last year we signed about 70 new contracts at the exhibition, this year I'm sure there will be more. To strengthen our marketing strategy, we have organized our own location, where our stand will be installed. We don't want to miss opportunities, because Metall Trade is ready for large-scale work: we have big production capacities, we make our own lines, where we produce our products. We can supply nearly any volume, especially considering that we have Russian raw materials.

– What are your plans for the future? Are there any investment projects planned for 2023?

– In 2022, the geography of exports expanded to five republics: Kyrgyzstan, Tajikistan, Belarus, Kazakhstan, and South Ossetia.

There is another important decision for us this year. We have never considered the idea of opening branches before, the possibility to delegate the production of our products to someone else – we do it well ourselves, and we have already worked out the logistics issue. In 2023, we intend to launch production in the Moscow region. It is also planned to open a branch in Mariupol. As you know, there is a demand for our products in the new territories of the Russian Federation: Donetsk, Lugansk, Mariupol, Kherson, and it is unprofitable to organize logistics in those directions. There are a lot of people willing to work there, so for us, as we're a socially responsible business, it's time to organize new jobs and new opportunities for our citizens.

Prepared by Varvara Mozhayeva



Санкционные требования сильно повлияли на логистические маршруты компаний международного уровня. Естественно, в таких условиях начали развиваться новые направления поставок. Ограничения ЕС для многих российских компаний лишь стали определённым форсированным импульсом для открытия новых путей. Казахстан и Узбекистан уже перестали быть трендом: транспортные компании готовы доставить груз в Китай, Индию и Турцию. Возрос спрос на перевозки контейнеров морским и железнодорожным транспортом, по-прежнему для экспресс-перевозок используют авиадоставку. Согласно мнению специалистов, по стоимости наблюдается небольшой рост, сопоставимый с уже привычным увеличением цен после каждого Нового года.

Конечно, некоторые ограничения и большая загруженность конкретных маршрутов сильно влияют на срок доставки, в частности этим страдают железнодорожные магистрали и сортировочные станции на пути следования грузов из Китая и ЮВА. Что касается самих предпринимателей, то большинство компаний уже переориентированы не только на доставку через восточное направление, но и в целом на развитие бизнеса на тех территориях. Вопрос логистики для проведения экспортно-импортных операций по-прежнему открыт. Решения, несомненно, есть.

В ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК» знают всё о мультимодальных цепочках. Её руководитель Наталья Владимировна имеет 10-летний опыт работы в компаниях-импортёрах. Она отлично понимает, что именно требуется клиентам. Амбассадор логистической компании рассказала нашему корреспонденту о том, как они решают наболевшие вопросы участников ВЭД (внешнеэкономической деятельности) при современных возможностях логистической инфраструктуры.

НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВА, ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК»: «Мы можем предложить огромное количество логистических решений абсолютно для любого груза»





ДАНА-ЛОГИСТИК

– Наталья Евгеньевна, насколько сейчас поменялись рынок и, собственно, сами маршруты поставщиков, есть ли перегрузы? Как справилась ваша компания с освоением новых рынков?

– Перед логистическими компаниями давно не было такого огромного количества вызовов, как за последние несколько лет. Сейчас в логистике важно быстро и качественно принимать решения – с этим у нас проблем нет. Мы постоянно мониторим, что происходит на основных маршрутах, чтобы оперативно отреагировать на любые изменения/заторы. Ни в коем случае нельзя полагаться только на один маршрут, как это было раньше. Обязательно нужно разделять потоки. Хорошая новость в том, что на текущий момент мы можем предложить огромное количество логистических решений для абсолютно любого типа груза.

– Учитывая положение России в мире, вопрос параллельного импорта становится всё более актуальным. Работает ли ваша компания с такими запросами, если учесть, что здесь совершенно иная финансовая модель?

– Немалая часть грузов, которые мы возим, теперь отгружается по параллельному импорту. Это реалия сегодняшнего дня, ты или работаешь с ней, или просто выпадаешь из рынка.

– С какими странами сейчас более выгодно работать?

– В логистике и мировой торговле нет однозначных ответов. Тут нужно принимать во внимание и товар, и рынок, и ситуацию в мире. Если говорить в общем, то, конечно, сейчас многие переориентировались на рынки Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. Участникам ВЭД для принятия верного решения мы предоставляем аналитическую информацию по разным рынкам.

– Если говорить о материальной стороне вопроса, насколько из-за смены маршрутов поменялась финансовая составляющая, например, для постоянных клиентов?

– Если пандемия и её последствия привели к невероятному росту ставок на доставку, то теперь мы наблюдаем постепенное их снижение. Например, в портах по всему миру накапливаются пустые контейнеры. Согласно отчёту новостного веб-сайта Caixin, некоторые источники контейнерных перевозок заявили, что текущий глобальный объём контейнеров превышает 50 млн TEU, а избыток контейнеров – 10%. Как результат – совсем скоро мы рассчиты-

ваем, что цены вернутся на допандемийный уровень (с поправкой на отсутствие других серьёзных событий).

– Насколько сейчас логистические компании России удовлетворяют запросы рынка, какие тенденции намечены в развитии этой отрасли?

– Сейчас мы наблюдаем тренд на отраслевую кооперацию. Всё больше и больше ассоциаций, союзов. Основная цель – помочь участникам ВЭД в этот непростой период перестроить логистику, найти новых партнёров, и всё это в разумные сроки и без огромных финансовых потерь.

– Есть ли государственная поддержка вашей компании? Может быть, есть конкретные проекты, в рамках которых оказывается помощь?

– Экспедиторы, к сожалению (а может, и к счастью: больше мотивации к развитию и росту), никакой поддержки от государства не получают. Но спасибо нашему правительству, которое активно помогает участникам ВЭД, субсидируя часть транспортных затрат, предоставляя льготные кредиты на закупку разного рода оборудования. Сейчас торгово-промышленные палаты, центры поддержки экспорта и разные отраслевые ассоциации организуют бизнес-миссии в разные страны, способствуя выходу на международные рынки.

– Расскажите, пожалуйста, о мультимодальных перевозках: насколько это удобно для клиентов?

– Для начала: мультимодальные перевозки – это перевозка одного и того же груза различными видами транспорта, при этом договор заключается только с одной компанией. Такая функция используется, когда доставка идёт не менее чем двумя видами транспорта. Естественно, сейчас для многих компаний такая форма передвижения груза стала спасением. Но организация подобных перевозок требует большого опыта и специализированных знаний российского и международного рынков. Необходимо учитывать всё: специфику портов, терминалов, стандартов перевозок.

– Участвует ли ваша компания в профессиональных логистических форумах?

– Накопленный опыт и компетенции позволяют нам с уверенностью заявить, что ГК «ДАНА-ЛОГИСТИК» может быть полезной большому количеству компаний-участников ВЭД. На текущий момент наши сотрудники являются федеральными тренерами Школы экспорта РЭЦ по теме «Логистика

в экспортной деятельности». Мы активно проводим обучающие семинары в региональных центрах поддержки экспорта: например, недавно рассказали о валютном контроле в ЦПЭ г. Кирова.

– Ваша компания занимает лидирующие позиции среди коллег. Расскажите, пожалуйста, есть ли у вас такая услуга, как логистика под ключ, если да, то каковы составляющие и сроки?

– Одно из наших преимуществ – гибкость. Для наших клиентов мы предлагаем как сервис под ключ, так и точечную помощь, например, в таможенном оформлении, в зависимости от пожеланий самого клиента. Если говорить про логистический сервис, то перед размещением букинга мы всегда предлагаем нашим клиентам несколько вариантов доставки, заранее предупреждаем о возможных затруднениях, чтобы была возможность просчитать все риски. Несмотря на турбулентность, требование по доставкам точно в срок осталось. Поэтому очень важно отслеживать ситуацию на всех маршрутах. У наших клиентов всегда самая свежая и оперативная информация, которой мы, кстати, делимся в том числе в нашем телеграм-канале.

**Подготовила
Варвара Можаяева**



NATALYA VLADIMIROVA, DANA-LOGISTIC:

“We can offer a wide range of logistics solutions for absolutely any cargo”



The requirements of sanctions had a strong impact on the logistics routes of international companies. Naturally, in such conditions, new delivery routes began to develop. The EU restrictions for many Russian companies became only a certain forced impulse to open new routes. Kazakhstan and Uzbekistan are no longer a trend: transport companies are ready to deliver cargoes to China, India and Turkey. The demand for container transportation by sea and rail has increased, and air transportation is still used for express delivery. According to specialists, there is a slight increase in costs, which is comparable to the usual price increase after each New Year. Of course, some restrictions and heavy traffic on certain routes greatly affect the delivery time, especially the railways and sorting stations on the route of cargo from China and Southeast Asia. As for the entrepreneurs, most of them are already focused not only on the delivery in the eastern direction, but also on the development of business in these areas in general. The issue of logistics for export-import operations is still open. Undoubtedly, there are solutions. DANA-LOGISTIC knows all about multimodal chains. Its head, Natalya Vladimirova, has 10 years of experience in import companies. She knows exactly what customers need. The ambassador of the logistics company told our correspondent how they solve the pressing issues of FEA (Foreign Economic Activity) sections in today's logistics infrastructure capabilities.

– Natalya Evgenyevna, how has the market and supply routes changed now, are there any overloads? How has your company managed to enter new markets?

– It has been a long time since logistics companies faced such a huge number of challenges as in the last few years. In logistics, it is now important to make decisions quickly and accurately – we have no problem with that. We constantly monitor what is happening on the main routes so that we can react quickly to any changes/congestion. Under no circumstances should we rely on only one route, as was the case in the past. It is imperative to separate the flows. The good news is that today we can offer a wide range of logistics solutions for absolutely any type of cargo.

– Considering Russia's position in the world, the issue of parallel imports is becoming more and more relevant. Does your company work with such requests, as the financial model is completely different here?

– A large part of the cargo we transport today is parallel imported. This is today's reality, and you either work with it or you leave the market.

– Which countries are more profitable to work with now?

– There are no simple answers in logistics and global trade. You have to take into account the product, the market and the world situation. Speaking in general terms, of course, many are now focusing on the markets of Southeast Asia and Latin America. In order to make the right decision, we provide analytical information on different markets.

– If we're talking about the material side of things, how much has the financial component changed because of the change in routes, for example, for regular customers?

– If the pandemic and its consequences led to an unbelievable increase in delivery costs, we are now witnessing a gradual decrease. For example, empty containers are piling up in ports around the world. According to a report by Caixin news website, some container shipping sources have stated that the current global container volume exceeds 50 million TEUs, with a container surplus of 10%. As a result, very soon we expect prices to return to pre-pandemic levels (adjusted for the absence of other serious events).

– To what extent are Russian logistics companies meeting market requirements, and what are the planned trends in the development of this industry?

– We are currently witnessing a trend of cooperation in the industry. There are more and more associations and unions. The main goal is to help foreign trade participants in this difficult period to rebuild logistics, find new partners, and all this in a reasonable time and without huge financial losses.

– Is there government support for your business? There may be specific projects that are supported.

– Freight forwarders, unfortunately (or perhaps fortunately – more motivation to develop and grow), do not receive any support from the state. But thanks to our government, which actively helps participants in FEA, subsidizing part of the transportation costs, providing soft loans for the purchase of various equipment. Nowadays, Chambers of Commerce and Industry, Export Support Centres and various industrial associations organize business missions to different countries, which facilitates access to international markets.

– Tell us about multimodal transportation: how convenient is it for customers?

– First of all, multimodal transportation is the transportation of the same cargo by different types of transportation and the contract is concluded with only one company. This function is used when the delivery is made by at least two types of transportation. Naturally, this form of cargo transportation has become a lifesaver for many companies. However, the organization of such shipments requires a lot of experience and special knowledge of the Russian and international markets. Everything has to be taken into account: the peculiarities of ports, terminals and shipping standards.

– Does your company participate in professional logistics forums?

– The accumulated experience and competencies allow us to say with confidence that DANA-LOGISTIC Group can be useful to a larger number of companies/participants in FEA. Currently our employees are federal trainers of the Export School of the Russian Export Center on the topic: "Logistics in Export Activities". We actively hold training seminars at regional export support centers, for example, recently we spoke at the Kirov Export Support Center about currency control.

– Your company is a leader among its peers. Please tell us if you have such a service as "turnkey logistics" and if so, what are its components and terms?

– One of our advantages is our flexibility. We offer our customers both turnkey services and specific assistance, for example in customs clearance, depending on the customer's requirements. Speaking of logistics services, we always offer our customers several delivery options before a booking is made, and we warn them of possible difficulties in advance so that they can calculate all the risks. Despite the turbulence, the need for just-in-time deliveries remains. Therefore, it is very important to monitor the situation on all routes. Our customers always have the latest and fastest information, which we share with them, including through our Telegram channel.

Prepared by Varvara Mozhayeva





История компании «Краски Фридлендеръ» берёт своё начало ещё в XIX веке, когда в 1899 году технологом Юлиусом Фридлендером был основан завод лаков и красок на набережной Чёрной речки в Санкт-Петербурге. Во времена Российской империи красками Фридлендера был окрашен весь исторический центр Северной Пальмиры. Это внесло свой вклад в становление неповторимого облика Санкт-Петербурга того времени.

Как сегодня живёт предприятие со столь ярким прошлым и не менее значимым настоящим, какие планы строит – нам рассказала генеральный директор ООО «Краски Фридлендеръ» Татьяна Катилова.

«КРАСКИ ФРИДЛЕНДЕРЪ»: ВСЕ ЦВЕТА РОССИИ

– Татьяна Владимировна, расскажите, как сегодня живёт бренд с богатой историей, готовясь к своему 125-летию?

– Мы неизменно следуем курсу на импортозамещение, взятому нами ещё в 2017 году, и, конечно же, с каждым годом расширяем ассортимент товаров, совершенствуем качество нашей продукции. В рамках выставки MosBuild 2023 мы готовимся представить более 10 новинок акриловых, силиконовых и других красок на водной основе для разных целей и видов работ. Дальше – больше!

– Как менялась компания со сменой эпох? Какие трудности пережила, как их преодолела?

– Завод Юлиуса Фридлендера, а в дальнейшем – завод художественных красок «Невская палитра», никогда не прекращал свою работу, даже в самые трудные для нашей страны времена. Конечно, смена эпохи и государственной власти не могла не затронуть его жизнь. Сначала завод был национализирован и продолжал выпускать ту же продукцию, однако впереди ждали вызовы, связанные с потребностями нового общества. По запросу художников Третьяковской галереи всего за два года производство реорганизовали, открыли новые цеха художественных красок и «с нуля» разработали уникальные рецептуры художественных материалов. Но история готовила для завода новые испытания. Во время Великой Отечественной войны ленинградский завод художественных красок поставил производство на военные рельсы: вместо художественных красок изготавливались краски маскировочных тонов для защиты памятников архитектуры и стратегических объектов от вражеских снарядов, а вместо туб – патроны. После войны завод вернулся к производству художественных красок, не только полностью восстановившись после разрушений в максимально короткие сроки, но и нарастив свои производственные мощности. Завод продолжал развиваться, и в 2017 году руководством было приня-

то решение возобновить историческое производство красок для строительства и реставрации в рамках политики импортозамещения, которая в тот год ещё только набирала обороты. Производственная и ресурсная базы завода помогли в кратчайшие сроки оборудовать новый цех для производства данных материалов, оснащённый новейшим оборудованием и вверенный в руки высокопрофессиональной команды.

– Материалами торговой марки «Краски Фридлендеръ» окрашены стены Московского Кремля, арка главного входа ВДНХ, музеи и другие значимые объекты культурного наследия. Какие ещё культовые места я не перечислила?

– Среди прочих объектов, окрашенных материалами торговой марки «Краски Фридлендеръ», особенно выделяется ряд

религиозных памятников, являющихся объектами культурного наследия России, а именно:

- ансамбль Соловецкого монастыря;
- Троице-Сергиева лавра;
- мечеть Аль-Марджани;
- монастырь Оптиная пустынь и многие другие храмы, монастыри и т. д.

Кроме того, «Краски Фридлендеръ» воплотили в жизнь цветовые решения современных объектов и инновационных зданий: например, жилого высотного комплекса Wellton Towers и новых станций Московского метрополитена, а также элитного коттеджного посёлка Омакульма-Аннино в окрестностях Петербурга.

– Так как большинство ваших объектов находится в столице, вы создали эксклюзивную авторскую московскую палитру. Долго ли работали над ней? Известно, что она произвела большой фурор!

– Наш буклет «Москва нового тысячелетия» действительно имел большой успех. Причина тому – по-настоящему уникальная коллекция цветов, разработанных нами индивидуально для объектов, с которыми мы работали на протяжении нескольких лет. Так что можно сказать, что и к этому успеху мы шли столько же.

– «Краски Фридлендеръ» богаты собственными разработками. Расскажите, какими?

– Наша главная гордость – линейка золь-силикатных материалов, имеющих полностью минеральный состав. Эти материалы были отмечены главным призом конкурса «Инновации в строительстве – 2019». Но их главную ценность можно увидеть в протоколах испытаний: наши золь-силикатные материалы являются негорючими, им присвоен класс пожарной опасности КМ0, они имеют уровень паропроницаемости выше, чем у любых других красок, а их атмосферостойкость, то есть долговечность, составляет более 15 лет в условиях российского умеренного климата. Именно поэтому золь-силикатные материалы



«Прочнинь» – одни из самых популярных в ассортименте «Красок Фридлендеръ» на сегодняшний день.

– Ваша компания имеет огромный опыт в работе с цветом, предлагает уникальные решения в его воссоздании даже по крохотному сохранившемуся кусочку стены. Как вам это удаётся?

– На нашем производстве самые главные люди – технологи. Потому что именно благодаря им мы достигаем всех тех высот, о которых потом рассказываем в интервью. Наши технологи не один десяток лет работают с художественными красками. Попадание в цвет для таких материалов является определяющим показателем качества. И такие высокие стандарты мы сохраняем и при производстве реставрационных и строительных красок. Кроме того, на базе завода находится собственный цех пигментов, где производят редкие минеральные пигменты из кобальтовых, кадмиевых и хром-кобальтовых руд. Всё это позволяет нам творить с цветом то, что другие производители называют невозможным.

– Составьте образ вашего идеального клиента.

– Для нас в клиенте самое главное и ценное – это его доверие к нам и нашему продукту. Поэтому наш идеальный клиент – тот, кто доверится нашим технологам и будет с точностью соблюдать все выданные ими рекомендации по применению материалов. Проще говоря, тот, кто не столкнётся с неприятными последствиями после разбавления краски водой или других нарушений технологии нанесения. Перед тем как поставить материалы, мы проводим большую работу: наши технологи выезжают на осмотр объекта и на основе собранных данных подбирают уникальное решение для каждого отдельного случая, а затем составляют технологическую карту по окрасочным работам на объекте. Мы всегда готовы помочь по любым вопросам, подсказать, посоветовать; как показывает наш опыт, наилучших результатов добиваются те заказчики, которые следуют составленным технологическим картам.

– Кризис считается неизбежной частью экономического цикла. За долгую историю он не раз коснулся и вашей компании, начиная с Первой мировой... В чём секрет устойчивости «Красок Фридлендеръ»? Как переживаете очередной кризис?

– С самого старта производства «Красок Фридлендеръ» основные компоненты для создания наших продуктов уже были замещены российскими аналогами. Некоторые производители сырья изготавливают компоненты специально по нашему техническому заданию с необходимыми для нас характеристиками. Мы продолжаем актив-



но работать с производителями сырья для замены всех компонентов на российские аналоги.

В течение 2022 года мы смогли полностью заменить сырьё европейских производителей на сырьё российских, китайских, индийских и других поставщиков, независимых от санкций. Мы продолжаем активно работать с отечественными производителями сырья для замены всех компонентов на российские аналоги.

На нашем производстве находится собственный цех пигментов, который позволяет частично производить пигменты самостоятельно: например, эксклюзивные кадмиевые и кобальтовые пигменты. Кроме того, на нашем производстве мы можем улучшать качество поставляемых нам пигментов. Такими возможностями обладает далеко не каждый российский производитель.

– Увеличился ли объём поставляемых материалов на российский рынок в рамках программы импортозамещения?

– На протяжении последней пары лет, особенно последнего года, мы наблюдаем высокий рост интереса к российской продукции. Зарубежные бренды уходят, оставляя свободными огромные доли рынка, и российские производители успешно их замещают, в том числе и наше производство. Естественно, это приводит к росту производимой для отечественного рынка продукции и всё более и более успешной реализации политики импортозамещения.

– Каких ещё триумфов и сюрпризов нам ждать от торговой марки «Краски Фридлендеръ»?

– Каждый год мы стремимся покорять всё новые и новые вершины, и у нас есть все необходимые ресурсы для этого. Самый главный из них – команда профессионалов. Помимо уже анонсированных новинок этого года, в скором будущем мы подготовим к выпуску линейку материалов для дерева и ряд других ЛКМ, на которые регулярно получаем запросы от потребителей. Следите за нашими новостями и будьте в курсе самых передовых достижений в сфере производства ЛКМ!



FRIDLENDER PAINTS: ALL COLOURS OF RUSSIA

The history of Fridlender Paints goes back to the 19th century, when in 1899 a technologist Julius Fridlender founded a paints and varnishes factory on Chernaya River Embankment in St. Petersburg. During the times of the Russian Empire, Fridlender paints were used to paint the entire historic center of Northern Palmyra. This contributed to the formation of the unique image of St. Petersburg at that time.

Tatiana Katilova, General Director of OOO Fridlender Paints, told us how the company with such a bright past and no less significant present lives today and what plans it is making.

– Tatiana Vladimirovna, tell us how a brand with a rich history lives today preparing for its 125th anniversary?

– We are invariably following the import substitution policy, which we adopted in 2017 and of course, every year we expand the range of products and improve the quality of our products. At MosBuild 2023 we are preparing to present more than 10 new acrylic, silicone and other water-based paints for different purposes and types of work. There's more!

– How has the company changed with the times? What difficulties did it go through, how did it overcome them?

– The factory of Julius Fridlender, and later the Nevskaya Palitra Art Paints Factory,

has never stopped its work, even in the most difficult times for our country. Of course, the change of era and state power could not help but affect its life. At first the factory was nationalized and continued to produce the same products, but there were challenges ahead, connected with the needs of a new society. At the request of the artists of the Tretyakov Gallery, production was reorganized in just two years, new paint shops were opened and unique recipes for art materials were developed from scratch. But history was preparing new tests for the factory. During the Great Patriotic War the Leningrad Factory of Art Paints put its production on a war footing: instead of art paints, paints of camouflage tones were made to protect architectural

monuments and strategic objects from enemy shells, and cartridges were produced instead of tubes. After the war, the factory returned to the production of art paints, not only fully recovering from the destruction in the shortest possible time, but also increasing its production capacity. The factory continued to grow, and in 2017 the management decided to resume the historic production of paints for construction and restoration as part of the import substitution policy, which in that year was still gaining momentum. The production and resource base of the factory helped to quickly equip a new workshop for the production of these materials, fitted with the latest equipment and entrusted to a highly professional team.

– The walls of the Moscow Kremlin, the arch of the main entrance to VDNKh, museums and other significant objects of cultural heritage are painted with materials of Fridlender Paints trademark. What other must-visit monuments have I not listed?

– Among other monuments painted with materials of the trademark Fridlender Paints are a number of religious monuments, which are objects of cultural heritage of Russia, they stand out especially, namely:

- ensemble of Solovetsky monastery;
- Trinity-Sergius Lavra;
- al-Marjani mosque;
- Optina Monastery and many other churches, monasteries, etc.

In addition, Fridlender Paints brought to life the colour schemes of modern facilities and innovative buildings, for example, the Wellton Towers residential high-rise complex and new stations of the Moscow Metro, as well as the elite Omakulma-Annino cottage village in the vicinity of St. Petersburg.

– Since the majority of your objects are in the capital, you have created an exclusive author's Moscow palette. How long have you been working on it? It is known that it made a big splash!

– Our booklet “Moscow of the New Millennium” was indeed a great success. The reason for that is a really unique collection of colours that we have developed individually for the monuments that we have been working on for several years. So we can say that we have been coming to this success for that same amount of time.

– Fridlender Paints are rich in their own developments. Can you tell us what they are?

– Our main pride is our line of sol-silicate materials with an all-mineral composition. These materials were awarded the top prize at the Innovations in Construction-2019 contest. But their main value can be seen in the test protocols: our ash-silicate materials are non-combustible, they are assigned fire hazard class KM0, have a level of vapor permeability higher than any other paints,

and their weather resistance, that is durability is more than 15 years in the conditions of the Russian moderate climate. That is why Prochnin sol-silicate materials are one of the most popular in the Fridlender Paints assortment to date.

– Your company has extensive experience in working with colour, offering unique solutions in recreating it even from a tiny preserved piece of wall. How do you do it?

– Technologists are the most important people in our production. Because it is thanks to them that we reach all those heights that we then talk about in interviews. Our technologists have been working with art paints for decades. The hit in color for such materials is a defining indicator of quality. We also maintain such high standards in the production of restoration and construction paints. In addition, the factory has its own pigment shop where rare mineral pigments are produced from cobalt, cadmium and chromium-cobalt ores. All this allows us to create using colour what other manufacturers call impossible.

– Do you have an image of your ideal customer?

– For us, the most important and valuable thing about a customer is their trust in us and our product. Therefore, the ideal customer is someone who trusts our technologists and follows the recommendations given by them for the application of the materials precisely. Simply put, one who does not face unpleasant consequences after diluting the paint with water or other violations of the application technology. Before delivering the materials, we do a lot of work: our technologists go to inspect the facility and, based on the collected data, select a unique solution for each individual case, and then draw up a technological chart for painting work at the facility. We are always ready to help with any questions, to give advice, counsel and, as our experience shows, those customers who follow

the developed technological charts achieve the best results.

– The crisis is considered an inevitable part of the economic cycle. During its long history, it has also touched your company more than once, starting from the First World War... What is the secret of Fridlender Paints sustainability? How are you coping with the yet another crisis?

– Since the very start of Fridlender Paints production the main components for our products have already been substituted by



Russian analogues. Some manufacturers of raw materials produce components specifically according to our specifications with the characteristics we need. We continue to work actively with producers of raw materials to replace all components with Russian analogues.

During 2022 we were able to fully replace raw materials from European manufacturers with raw materials from Russian, Chinese, Indian and other suppliers, free of sanctions. We continue to work actively with domestic producers of raw materials to replace all components with Russian analogues.

Our production facility has its own pigment workshop, which allows us to partially produce pigments ourselves, for example, exclusive cadmium and cobalt pigments. In addition, at our production facilities we can improve the quality of the pigments supplied to us. Not every Russian manufacturer has such capabilities.

– Has the volume of materials supplied to the Russian market increased within the import substitution program?

– In the last couple of years, and especially in the last year, we have seen a high growth of interest in Russian products. Foreign brands are leaving, and leaving behind huge market shares vacant, and Russian manufacturers are successfully replacing them, that includes our factory. Naturally, this leads to an increase in products produced for the domestic market, and more and more successful implementation of the import substitution policy.

– What other triumphs and surprises can we expect from Fridlender Paints trademark?

– Each year we strive to conquer new heights, and we have all the necessary resources for this. The most important of them is a team of professionals. In addition to the already announced novelties of this year, in the near future we will prepare for release a line of materials for wood and a number of other coatings, for which we regularly receive requests from consumers. Follow our news and get to know about the most advanced achievements in the field of paints and coatings!



«Что такое яхта и как её обслуживать?»

С такими вопросами первые российские ценители морских просторов в конце 90-х гг. отправились на заграничные берега.

Модная тенденция на владение яхтами появилась в нашей стране чуть позже, в начале 2000-х гг. Тогда состоятельные люди в прибрежных городах покупали маленькие катера, замысловатые лодки и даже сорокаметровые яхты – собственно,

всё, на чём можно было ходить в море. На самом деле мало кто в те времена выходил в открытое море, основная задача бизнесменов того времени – эпатировать окружающих, произвести впечатление, ведь яхта в России была редкостной диковинкой: тогда даже компаний, обслуживающих дорогостоящие «посудины», не было.

Современные клиенты – другое дело. Разнообразие форм и ценовой политики вырастило целое поколение настоящих ценителей, которые чётко знают, какая яхта им нужна и как они будут ей пользоваться, как она устроена и какое оборудование им необходимо для её обслуживания. Яхта перестала быть недоступной роскошью и приобрела статус личного пространства. Для иных – как необходимый элемент романтического времяпрепровождения на морских просторах, для кого-то – семейного отдыха.

Рост спроса в данном сегменте сформировал стабильное предложение и развитие индустрии в РФ. Этим обусловлено появление новых судостроителей и владельцев яхт. Рынок этот скорее премиальный и преимущественно импортозависимый. Поэтому сложившаяся общемировая ситуация с поставками, в частности, товаров для строительства и обслуживания судов отразилась рядом ограничений как для строителей, так и для судовладельцев в РФ.

Севинч Гёчмен, генеральный менеджер 369ENERJI, рассказала нашему журналу обо всех возможностях компании по решению насущных вопросов любителей морских просторов.



WWW.369ENERJI.COM – ВАШ ШТУРМАН В ОКЕАНЕ ЗАРУБЕЖНЫХ БРЕНДОВ

Если вы являетесь обладателем яхты, а может, только решили приобрести катер или другое плавсредство, то специалисты компании 369ENERJI окажут максимальное содействие во всех вопросах, связанных с поставками оборудования, материалов и самих яхт. Представители фирмы в индивидуальном порядке всё вам расскажут и обозначат сроки решения вашего вопроса, будь то поставка необходимой детали, оборудования или покупка новой яхты.

Основной вид деятельности компании – международная логистика и торговля.

При выборе поставщика для закупки оборудования или материалов важен ряд критериев, таких как стоимость продукции, срок поставки, комплектация, соответствие региональным требованиям, возможность последующего обслуживания. В данном случае наиболее выгодное сотрудничество сможет предложить партнёр с развитой логистической сетью, наличием продукции на складе и широкой международной базой поставщиков.

«Среди основных направлений деятельности компании 369ENERJI можно выделить международные поставки оборудования и материалов для судостроения. Но имеется и возможность предложить продукцию других сегментов – в зависимости от потребностей заказчика», – пояснила Севинч Гёчмен.

Плановые осмотры, обслуживание и ремонт узлов и агрегатов судна, модернизация интерьера – это важные задачи для заказчика. А с учётом нынешней политической обстановки не все российские компании могут себе это позволить. 369ENERJI – международная фирма, зарекомендовавшая себя на рынке отрасли как высококвалифицированная компания.

«В последнее время это направление наиболее актуально для российских компаний. Значительная часть производственных предприятий и торговых организаций в России импортозависима. В постковидный период рынки испытывают проблемы со сроками поставок продукции, а сложившаяся в последние год-два геополитическая ситуация не позволяет российским компаниям в желаемом объёме приобретать оборудование и материалы в Европе, США, Японии, Турции и ряде других зарубежных локаций. Обладая обширным опытом в области международной логистики и торговли, сотрудники 369ENERJI в крат-

чайшие сроки готовы предложить решение для снабжения – в том числе российских предприятий – требуемой продукцией», – рассказала Севинч Гёчмен.

Важной составляющей работы компании является возможность не только реализовать продукцию с учётом необходимых международных требований, но и создавать выгодные условия для своих клиентов.

«Ограничения, с которыми сегодня сталкиваются российские компании, связаны не только с нежеланием зарубежных партнёров сотрудничать с компаниями из РФ и с санкциями, которые вводят зарубежные правительства. Всё чаще возникают проблемы при взаимодействии с банковскими институтами и транспортными экспедиционными компаниями. Иными словами, можно сказать, что важную роль играет логистика товаров, денег и юрисдикций. Предложить наиболее оптимальное решение для поставки востребованной продукции на российский рынок – это запрос, который всё чаще решают сотрудники компании 369ENERJI в наши дни», – добавила Севинч Гёчмен.

Менталитет, языковые барьеры и построения в целом в настоящее время играют важную роль в процессе взаимодействия с зарубежными компаниями. Сотрудники компании 369ENERJI имеют большой опыт взаимодействия как с российскими заказчиками, так и с партнёрами из Европы, Средней и Юго-Восточной Азии. Сегодня партнёры компании находятся в России, Европе, Китае, Таиланде, Турции, Японии, США. Команда 369ENERJI рада разделить свой опыт и знания с новыми партнёрами, заказчиками, клиентами.

Подготовила Варвара Можяева





WWW.369ENERJI.COM – YOUR NAVIGATOR IN AN OCEAN OF FOREIGN BRANDS

“What is a yacht and how to maintain it?” With such questions the first Russian connoisseurs of the sea space at the end of 90’s went to foreign shores. The fashionable tendency to own yachts appeared in our country a little later, at the beginning of the 2000s. Then wealthy people in coastal cities bought small boats, fancy boats and even forty-meter yachts – in fact everything, on which it was possible to sail. In fact, few people in those days went out on the open sea, the main task of businessmen of that time was to impress people around them, because a yacht in Russia was a rare curiosity: even companies servicing expensive “barges” did not exist then.

Modern clients are another matter. Variety of shapes and price policy has brought up a whole generation of real connoisseurs who know exactly what kind of yacht they need and how they will use it, how it is organized and what equipment they need for its maintenance. The yacht has ceased to be an inaccessible luxury and has gained the status of personal space. For some people it is a necessary element of a romantic pastime on the seas, for others it is a necessary element of a family recreation.

Demand growth in this segment formed a stable supply and development of the industry in Russia. That is why new shipbuilders and yacht owners have appeared. This market is rather premium and mainly import-dependent. That’s why the situation in the whole world with shipbuilding and ship service supplies in particular was reflected by a number of limitations for builders and ship owners in the Russian Federation. Sevinch Gochmen, General manager of 369ENERJI, told our magazine about all the possibilities of the company to solve the pressing issues of lovers of the sea.

If you are the owner of a yacht, or maybe you have just decided to purchase a boat or other watercraft, the specialists of 369ENERJI will provide maximum assistance in all matters related to the supply of equipment, materials and the yachts themselves. Representatives of the company will tell you everything individually and indicate the timing of solving your issue, whether it is the delivery of the necessary parts, equipment or the purchase of a new yacht.

“The main activity of the company is international logistics and trade. When choosing a supplier to buy equipment or materials a number of criteria are important, such as the cost of products, delivery time, completeness, compliance with regional

requirements, the possibility of follow-up service. In this case the most profitable cooperation can be offered by a partner with a developed logistic network, availability of products in stock and a wide international base of suppliers.

Among the main activities of 369ENERJI are international supplies of equipment and materials for shipbuilding. But there is also the possibility to offer products from other segments, depending on the customer’s needs,” explained Sevinch Gochmen.

Routine inspections, maintenance and repair of units and assemblies of a ship, interior modernization – these are important tasks for a customer. And given the current

political situation, not all Russian companies can afford it. 369ENERJI is an international firm which has established itself as a highly qualified company.

“Recently this direction is the most actual for the Russian companies. A considerable part of production enterprises and trade organizations in Russia are import-dependent. In the post-COVID period, markets are experiencing problems with the timing of product deliveries, and the geopolitical situation that has developed over the past year or two does not allow Russian companies to purchase equipment and materials in the desired volume in Europe, the USA, Japan, Turkey and a number of other foreign locations. With extensive experience in the field of international logistics and trade, 369ENERJI employees are ready to offer a solution for supplying, including Russian enterprises, the required products in the shortest possible time”, said Sevinch Gochmen.



An important component of the company’s work is not only the ability to sell products taking into account the necessary international requirements, but also to create favorable conditions for its customers.

“The restrictions that Russian companies face today are connected not only with the unwillingness of foreign partners to cooperate with companies from the Russian Federation and with sanctions imposed by foreign governments. Increasingly, problems arise when interacting with banking institutions and freight forwarding companies. In other words, we can say that the logistics of goods, money and jurisdictions play an important role. To offer the most optimal solution for the supply of demanded products to the Russian market is a request that is increasingly being addressed by 369ENERJI employees these days,” added Sevinch Gochmen.

Mentality, language barriers and sentiments in general currently play an important role in the process of interaction with foreign companies. Employees of 369ENERJI have extensive experience in interacting with both Russian customers and partners from Europe, Central and Southeast Asia. Today the company’s partners are located in Russia, Europe, China, Thailand, Turkey, Japan, and the USA. The 369ENERJI team is happy to share its experience and knowledge with new partners, customers, and clients.

Prepared by Varvara Mozhaeva

Денис Галаган, «ХАРТИЯ»: "ОЧЕНЬ ВАЖНО ВСЕМ НАМ ПОНИМАТЬ, ЧТО ЗЕМЛЯ У НАС ОДНА, ЭТО НАШ ОБЩИЙ ДОМ"

Множество жителей Подмоскovie знают о компании «Хартия» не понаслышке, как и жители некоторых других, близлежащих к столичному регионов. Работа – часть их повседневной жизни. Но для остальных читателей мы попросили рассказать о компании.



– Денис Валериевич, расскажите о вашей компании: чем она занимается, когда была создана, что представляет собой сегодня, какими активами располагает?

– Компания ООО «Хартия» начала свою деятельность в 2014 году. На сегодняшний день она является одним из крупнейших профессиональных операторов по оказанию услуг на территории Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации.

В качестве оператора по предоставлению услуги по обращению с твёрдыми коммунальными отходами (ТКО) «Хартия» обслуживает два административных округа столицы: Восточный и Северо-Восточный. А также Ногинский кластер Московской области, в который входят 13 городских округов. Кроме этого, мы работаем на территории Тулы и двух её районов, в Ярославле и Ярославской области, в шести районах Владимирской области.

Количество жителей, находящихся на обслуживании у компании, – более 6,9 миллиона человек.

На сегодняшний день в активе «Хартии» присутствуют сортировочные комплексы в Ярославле, Туле и Москве. Также в эксплуатации нашей компании находятся мусоросжигательный завод в Москве и экотехнопарк в Туле.

Комплексное развитие в направлении сферы обращения с ТКО позволяет нам добиваться успешных результатов в работе и предоставлять населению качественно новую коммунальную услугу «Обращение с ТКО».

– Деятельность «Хартии» напрямую связана с вопросами охраны окружающей среды. В чём вы видите миссию компании? Приятно ли лично вам ощущать сопричастность к решению задач планетарного масштаба?

– Вы правильно заметили, что охрана окружающей среды является не только наиважнейшим условием в работе нашей компании, но и главным направлением государственной повестки. С каждым годом всё большее количество компаний переходит на социальную ответственность в части ведения бизнеса.

Наша компания соблюдает все необходимые нормативы в работе, начиная от используемой техники, которая соответствует стандартам экологической безопасности («Евро-4» и «Евро-5»), заканчивая современными комплексами по обработке отходов, которые мы возводим.

Миссия нашей компании заключается в обеспечении жителей страны в зонах нашего присутствия качественной услугой по обращению с ТКО, в создании необходимой и высокотехнологичной инфраструктуры для раздельного сбора.

Ещё одно, не менее важное направление нашей деятельности – экологическое просвещение. Мы обучаем осознанному отношению к потреблению, рассказываем, для чего необходимо разделять отходы, и помогаем участникам наших акций и экоуроков развивать в себе полезные экопривычки.

Очень важно всем нам понимать, что земля у нас одна, это наш общий дом.

И чувство сопричастности к столь важной для экологии работе я, конечно, ощущаю.



Но главное – это уверенность, что от нашей работы зависит мир будущего, который мы оставим детям после себя.

– В начале «мусорной реформы» много спорили, готовы ли россияне к новой системе обращения с отходами, и для этого были основания. Какие тенденции вы здесь наблюдаете?

– В самом начале реформы мы считали, что нам потребуется очень много времени и сил, чтобы выработать привычку к новой системе раздельного сбора отходов «Два бака». Но уже спустя четыре года можно с уверенностью сказать, что всё получилось: новая система прижилась, синий и серый контейнеры на контейнерных площадках стали неотъемлемой частью нашей жизни.

Таких контейнеров наша компания установила порядка 5178 штук. Большая часть вторсырья из данных контейнеров вовлекается во вторичный оборот (переработку). С каждым годом всё больше вторсырья направляется в переработку.

Ещё одним из важных факторов нашей успешной работы можно назвать растущее количество экосообществ и численность волонтеров, с которыми мы активно взаимодействуем.

Ну и третье, что я бы назвал, – это экологическое просвещение, которому мы уделяем большое внимание.

– Каковы планы компании на ближайший год? А на дальнейшую перспективу?

– В 2021 году ООО «Хартия» запустило в эксплуатацию новый экотехнопарк «Тула». Сюда поступают отходы с территорий, закреплённых за «Хартией»: из Тулы, Киреевского и Щёкинского районов области.

Сейчас здесь работает экспериментальный объект вспомогательного использования с производственной мощностью до 100 тыс. тонн отходов в год. Также ведётся активная фаза реализации второй очереди строительства объекта в границах экотехнопарка «Тула». Производственные мощности будут серьёзно увеличены – до 480 тыс. тонн твёрдых коммунальных отходов в год.

При строительстве применяются максимально экологичные технологии. В частности, предусмотренный проектом участок гидросепарации, предполагающий эффективную обработку остатков отходов после первичной сортировки. Оборотная вода будет проходить очистку и обезвреживание. Полимерные и иные органические отходы утилизируются с применением процесса бесконтактного расщепления органических и полимерных отходов. Образующая в процессе расщепления парогазовая смесь позволит обеспечить автономную работу установок комплекса, исключая потребность во внешних энергоресурсах. Закончить строительство второй очереди планируется в 2023 году.



Denis Galagan, **HARTIYA LLC**,
 "IT'S VERY IMPORTANT FOR ALL OF US TO
 UNDERSTAND THAT WE HAVE THE SAME LAND,
 IT'S OUR COMMON HOME"

Many people living in the Moscow region know the company Hartiya very well, as well as the residents of other regions near the capital. Work is a part of their daily life. But we asked Denis Galagan to tell our regular readers about the company.

– *Mr. Galagan, tell us about your company: what does it do, when was it founded, what are its current assets?*

– Hartiya LLC was founded in 2014. Today it is one of the largest professional service operators in the Central Federal District (CFD) of the Russian Federation.

As an operator of municipal solid waste (MSW) management services, Hartiya maintains two administrative districts of the capital: Eastern and North-Eastern. And also Noginsk cluster of the Moscow region, which includes 13 urban districts. In addition, we are working in Tula and two of its districts, in Yaroslavl and the Yaroslavl region, and in six districts of the Vladimir region. There are over 6.9 million residents served by the company. Nowadays in the asset of Hartiya there are sorting complexes in Yaroslavl, Tula, and Moscow. Our company also maintains an incineration plant in Moscow and the Ecotechnopark in Tula.

Comprehensive development in the field of solid waste management allows us to achieve successful results in our work and provide the population with a qualitatively new municipal service "Solid Waste Management".

– *The activities of Hartiya are directly related to environmental protection issues. What is the mission of the company, in your opinion? Do you personally like to be engaged in the solution of global problems?*

– You have accurately noted that environmental protection is the most important factor in the work of our company, and it is also the focus of the government's agenda. Every year, more and more companies are adopting social responsibility in terms of doing business.

Our company complies with all the necessary regulations in its work, starting with the equipment, which meets the environmental safety

standards (Euro 4 and Euro 5), and ending with modern waste treatment complexes we build.

The company's mission is to provide the residents of the country in the areas of our presence with high-quality service of MSW management, and to create the necessary environmentally friendly infrastructure for waste sorting.

Another no less important direction of our business is environmental education. We inform the participants of our events and eco-lessons about conscious consumption, explain why they need to sort the waste, and help them develop useful eco-friendly habits.

It's important for us to understand that we have only one planet Earth and it's our common home.

And I certainly have a feeling of involvement doing this important work for the ecology. But the main thing is the confidence that the future world, which we are going to leave to our children, depends on our work.

– *At the beginning of the "waste reform" there was a lot of debate about whether Russians were ready for the new waste management system, and there were sound grounds for this. What tendencies do you observe now?*

– At the beginning of the reform, we thought that we would need a lot of time and effort to get used to the new system of separate waste collection "Two Bins". But after 4 years, we can confidently say that everything has worked out: the new system has taken root, the blue and gray containers have become an inseparable part of our lives.

Our company has installed about 5,178 of such containers. A large part of the recyclable materials from these containers will be used in the secondary turnover (recycling). More and more recyclable materials are sent for recycling every year.

Another important factor of our successful work is the growing number of environmental communities and the volunteers we actively cooperate with.

And the third thing I would mention is the environmental education, which we pay a lot of attention to.

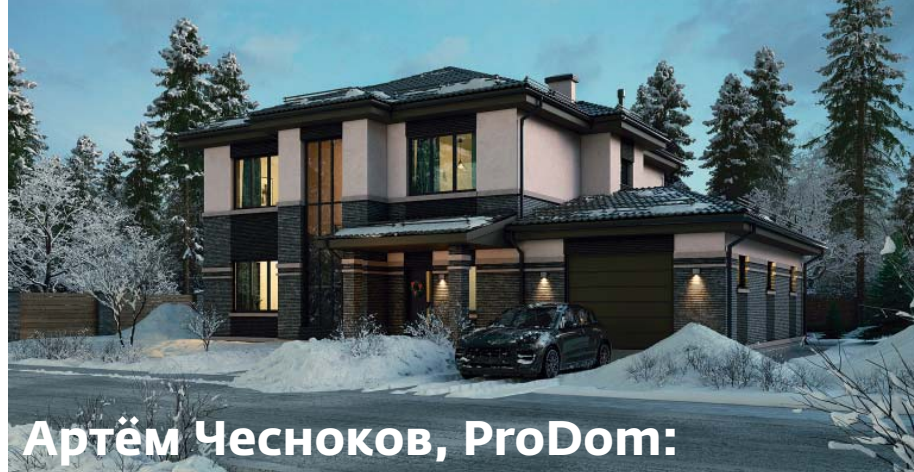
– *What are the company's plans for the next year? And for the longer perspective?*

– In 2021, Hartiya LLC launched a new Ecotechnopark Tula. Here we receive waste from the territories assigned to Hartiya: from Tula, Kireevsky and Shchyokinsky districts of the region.

Now there works an experimental facility of auxiliary use with the production capacity of up to 100 thousand tons of waste per year. The second construction stage of the facility within the boundaries of Ecotechnopark Tula is now at its active phase as well. The production capacity will be seriously increased – up to 480 thousand tons of municipal solid waste per year.

We use the most environmentally friendly technologies in the construction process. In particular, there is a hydro-separation section in the project which provides effective treatment of residual waste after primary sorting. Recycled water will be purified and decontaminated. Polymeric and other organic waste will be utilized using a process of non-contact decomposition of organic and polymeric waste. The steam-gas mixture formed during the decomposition process will allow the complex units to work independently, without external energy resources. We expect to finish the construction of the second stage in 2023.





Артём Чесноков, ProDom:

«Жить в своём доме — ни с чем не сравнимое удовольствие»

Компания ProDom предлагает услуги загородного домостроительства полного цикла: от подбора участка и проектирования до постройки и согласования всей необходимой документации. Организация обладает собственным производством, а также необходимыми специалистами — архитекторами, дизайнерами и непосредственно строительным персоналом, — являясь универсальным подрядчиком для выполнения самых сложных задач. О том, каким был для ProDom ушедший, 2022 год, и о планах на будущее рассказывает совладелец компании Артём Чесноков.

— Артём, почему именно такая сфера деятельности привлекла ваше внимание?

— До создания собственной компании я занимался продажей земли под застройку, и мне хотелось продолжать похожую деятельность, остаться в этой сфере. Мне нравится взаимодействовать с клиентами, дарить людям радость. Ведь мало что может сравниться с тем счастьем, которое мы испытываем, получив возможность жить в доме своей мечты.

И поэтому, по сути, для меня работа — это реализованное хобби ради ежедневного удовольствия, а не ради бизнеса, денег или могущества. Создавать для людей хорошие, современные и качественные дома в том виде, в каком мне самому было бы приятно их получить, — вот негласная, но основная миссия нашей компании.

— Звучит немного сказочно, но ведь получается...

— Да, мы стараемся, и, судя по отзывам клиентов и партнёров, они довольны нашей работой. Основной секрет здесь — понимать, что, когда мы покупаем услугу или товар, мы не только приобретаем что-то реальное, мы всегда ожидаем большего: исполнения желания, позитивных эмоций от приобретения. И если наши ожидания не совпадают с мечтой, то испытываем разочарование. Вот поэтому мы стремимся к тому, чтобы в конце проекта, когда заказчик подписывает акт приёмки-сдачи работ, он подписывал его не по необходимости, а с удовольствием.

Для нас очень важна репутация, мы не ведём агрессивных продаж, никого не «дожимаем». Мы просто делаем свою работу очень качественно, всегда ищем индивидуальный подход. В итоге клиент получает идеальный дом, в котором нет недоделок, нет замечаний ни по внешней,

ни по внутренней отделке. Вот буквально стараемся, чтобы не было даже малейшей шероховатости.

— Как вы оцениваете сегодняшнее состояние рынка загородной недвижимости?

— В настоящее время загородный рынок развивается лучше, чем городской. Но есть ряд проблем на законодательном уровне. Отсутствуют градпланы, не прописаны общие требования к внешнему виду коттеджных посёлков. Сейчас существует только один стандарт: что дом — это четыре стены и крыша. Конечно, не должно быть единых требований к количеству окон или, например, балконов и т. п. Но однозначно хорошо было бы прописать нормативы, позволяющие формировать у таких строений единый стиль, чтобы коттеджный посёлок выглядел современно и красиво, а не как колхоз, в котором «кто во что горазд». Можно было бы принять стандарты к ограждениям, заборам, цвету фасадов и крыш. Людям ведь нравится жить в стильном и красивом месте.

Но пока что, к сожалению, в строительном сообществе нет по этому поводу согласия и желания обсуждать эти вопросы.

Что касается материалов строительства, то пальма первенства принадлежит каркасным домам. Это наше основное направление, такие дома быстрее строить, тем более что применяемая нами эксклюзивная технология настоящего силового каркаса из клеёных балок позволяет собирать дом всего за 10-15 дней. Такие дома по прочности не уступают каменным, технология позволяет строить до трёх этажей в любом архитектурном стиле. Также наши дома проще и дешевле эксплуатировать, в частности отапливать.

— Каким для компании ProDom был 2022 год?

— Для нас он был ровным, хорошим, без перекосов и перепадов, его можно сравнить, например, с 2019-м. Цены стабилизировались, продажи оставались на высоком уровне. Может быть, тем, кто гнался за «быстрым рублём», было сложно. Но мы заняли такую позицию: тем, кто хотел получить услугу максимально оперативно и оплатить сразу, мы делали скидку, кому нужна была рассрочка на год-полтора — шли навстречу, но цены в этом случае были слегка выше. И этот подход себя оправдал.

Что касается стройматериалов, конечно, в течение года цены периодически менялись, но в итоге брус, к примеру, подешевел. Подорожали техника, логистика, отделочные материалы какие-то пропали, но мы быстро сориентировались, нашли достойную альтернативу. Так что на прошедший год нам грех жаловаться.

— Какие планы есть у вас и компании на ближайший год?

— Расти и развиваться дальше! Не видим для этого никаких препятствий. Мы знаем, что сейчас некоторые наши коллеги переориентировались на азиатский рынок: Бали, Индонезия. Но это не наша история, мы продолжим строить замечательные дома в России и для российского клиента. Ведь, несмотря на какие-то внешние изменения, людям всё равно надо где-то жить. И если есть возможность, то лучше жить в собственном доме на природе. У нас много клиентов, проектов архитектурных решений на разных стадиях готовности, есть новые наработки, которые очень хочется реализовать.

В 2024 году мы хотим запустить свою франшизу, намерены в 2023 году отточить данное направление и быть готовыми к масштабированию. Также выводим отдельное направление по строительству баз отдыха, малоэтажных домов и гостиничных комплексов из дерева по нашей технологии.

И я, и мой партнёр Георгий Заваровский — мы оптимисты, верим в лучшее, считаем, что из каждой ситуации всегда можно найти выход, главное — быть на позитиве, верить в себя и своё дело. Добавим к этому семью и немного спорта — и тогда точно всё получится!



**Посмотреть проекты домов
можно здесь или на сайте
компании ProDom**

Подготовила Екатерина Золотарева

Prodomo company offers full-cycle suburban housing construction services: from site selection and design to construction and approval of all necessary documentation. The organization has its own production facilities, as well as the necessary specialists – architects, designers and construction personnel directly – being a universal contractor for performing the most complex tasks. Artem Chesnokov, co-owner of the company, talks about what the past year was like for ProDom, 2022, and about plans for the future.

Artem Chesnokov, ProDom: “Living in your own house is an incomparable pleasure”



– Artem, why did this particular field of activity attract your attention?

– Before creating my own company, I was engaged in the sale of land for development, and I wanted to continue similar activities, to stay in this area. I like interacting with clients, giving people joy. After all, there is little that can compare with the happiness that we experience when we get the opportunity to live in the house of our dreams.

And therefore, in fact, for me, work is a realized hobby for the sake of daily pleasure, and not for the sake of business, money or power. To create good, modern and high-quality homes for people in the form in which I myself would be pleased to receive them – this is the unspoken, but the main mission of our company.

– It sounds a little dreamy, but it works, doesn't it?

– Yes, we are trying, and judging by the feedback from customers and partners, they are satisfied with our work. The main secret here is to understand that when we buy a service or a product, we not only acquire something real, we always expect more: fulfillment of desire, positive emotions from the acquisition. And if our expectations do not coincide with the dream, then we are disappointed. That's why we strive to ensure that at the end of the project, when the customer signs the acceptance certificate, he signs it not out of necessity, but with pleasure.

Reputation is very important to us, we do not conduct aggressive sales, we do not “put the squeeze on” anyone. We just do our work very efficiently, always looking for an individual approach. As a result, the client receives an ideal house in which there are no flaws, no comments on either the exterior or interior decoration. Here we are literally trying to avoid even the slightest roughness.

– How do you assess the current state of the suburban real estate market?

– Currently, the suburban market is developing better than the urban one.

But there are a number of problems at the legislative level. There are no town-planning plans, general requirements for the appearance of cottage settlements are not spelled out. Now there is only one standard: a house is four walls and a roof. Of course, there should be no uniform requirements for the number of windows or, for example, balconies, etc. But it would definitely be good to prescribe standards that allow such buildings to form a single style, so that the cottage settlement looks modern and beautiful, and not like a collective farm in which “who is into what”. It would be possible to adopt standards for fences, fences, the color of facades and roofs. After all, people like to live in a stylish and beautiful place.

But so far, unfortunately, there is no agreement and desire to discuss these issues in the construction community.

As for construction materials, the palm belongs to frame houses. This is our main direction; such houses are faster to build, especially since the exclusive technology of a real power frame made of glued beams used by us allows you to assemble a house in just 10-15 days. Such houses are not inferior in strength to stone ones, the technology allows you to build up to three floors in any architectural style. Also, our houses are easier and cheaper to operate, in particular to heat.

– What was the year 2022 like for ProDom?

– For us, it was smooth, good, without distortions and differences; it can be compared, for example, with 2019. Prices stabilized, sales remained at a high level.



Maybe it was difficult for those who were chasing the “fast ruble”. But we took this position: for those who wanted to receive the service as quickly as possible and pay immediately, we made a discount, for those who needed an installment plan for a year and a half – we met them halfway, but the prices in this case were slightly higher. And this approach has paid off.

As for building materials, of course, prices changed periodically during the year, but as a result, the timber, for example, fell in price. Equipment, logistics, finishing materials have gone up in price, but we quickly got our bearings, found a decent alternative. So we can't complain about the past year.

– What plans do you and the companies have for the coming year?

– Grow and develop further! We do not see any obstacles to this. We know that now some of our colleagues have shifted to the Asian market: Bali, Indonesia. But this is not our story; we will continue to build wonderful houses in Russia and for a Russian client. After all, despite some external changes, people still need to live somewhere. And if there is an opportunity, it is better to live in your own house in nature. We have a lot of clients, projects of architectural solutions at different stages of readiness; there are new developments that we really want to implement.

In 2024, we want to launch our franchise, we intend to hone this direction in 2023 and be ready to scale. We are also bringing out a separate direction for the construction of recreation centers, low-rise buildings and hotel complexes made of wood using our technology.

Both my partner Georgy Zavarovsky and I are optimists, we believe in the best, we believe that you can always find a way out of every situation; the main thing is to be positive, believe in yourself and your business. Add to this a family and a little sport – and then everything will work out for sure!

Prepared by Ekaterina Zolotareva



Борис Маркозашвили: «МЫ ПЕРВЫМИ ПРИМЕНИЛИ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ МЕТОД ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ»

Компания «Теремъ» – крупнейший игрок на рынке загородного малоэтажного строительства в России. Мы пообщались с одним из её основателей и генеральным директором Борисом Маркозашвили и узнали о том, как родилась идея создания компании, что сейчас происходит с отраслью и почему строительство своего загородного дома стоит начать с посещения выставочного комплекса в Зябликово.

– Борис Вадимович, в 2009 году на рынке появилась строительная компания «Теремъ», и за 13 лет она стала одним из лидеров отрасли загородного строительства. Расскажите об этом подробнее.

– В России дома из дерева строили всегда, первые упоминания об этом есть ещё в X веке. Но до определённого момента не существовало такого понятия, как типовое строительство с возможностью индивидуального подхода и учёта всех особенностей и пожеланий заказчиков. Либо дорого, качественно и индивидуально – под заказ, либо типовой дом – их строили домостроительные комбинаты. Мы когда-то первыми применили индустриальный метод для производства индивидуальных домов – именно с учётом индивидуальных запросов. Этот метод позволяет сохранить все плюсы типового строительства и обеспечивает высокое качество.

Наш опыт, накопленный за годы работы в отрасли, позволил понять, чего ждут люди от коттеджного малоэтажного строительства: сочетание промышленного подхода и индивидуальности без потери качества – в архитектурно-планировочных решениях, в сроках, в качестве материалов, их вариативности и, конечно, в логистике.

Мы создали базу проектов, ввели дополнительные услуги и организовали выставочный комплекс загородных строений (выставка «Теремъ» в Зябликово. – Прим. ред.), который сегодня является одним из самых крупных монобрендовых комплексов в Москве. В ближайший год на той же территории планируем открыть выставочный центр загородного домостроения. Он должен стать центром притяжения для тех, кто принял решение начать загородную жизнь и хочет разобраться, из чего она состоит.

– Чем отличается ваша компания, какова её основная миссия?

– Наша миссия – сделать комфортную жизнь за городом доступной для любого человека. Понимание комфорта у каждого своё, но у всех оно связано с базовыми ве-

щами. Когда человек выбирает компанию, которая будет строить его будущий дом, уровень доверия к этой компании и безопасность на всём пути реализации проекта играют очень большую роль.

Мы не только строим, но и организуем загородную жизнь на всех этапах. Для нас важно, чтобы каждый мог найти в нашем предложении то, что нужно именно ему. Наша задача – объединить все возможные варианты решений, преимуществ и предложений на рынке, чтобы человек мог решить любой свой вопрос с удобством и комфортом, под единую гарантию и в «одном окне». Нам можно доверять на всех этапах: с момента выбора проекта до передачи ключей от готового дома. Наша фишка в том, что с нас надо начинать изучение вопроса, потому что после нас всё становится понятно: что такое стройка, как к ней подойти, где и что посмотреть.

Собственное производство и заготовки древесины, серьёзные складские и логистические мощности, свой штат квалифицированных строителей, выстроенный процесс обучения продуктивного персонала, проверки качества застройки и приёмки объекта, грамотные архитекторы и технологи, выставочный комплекс, где можно прогуляться по выставленным домам и представить свой собственный. Всё это помогает определиться с одним из самых важных вопросов в жизни: «Каким именно должен быть мой загородный дом?»

– И каким он должен быть?

– В конечном итоге он должен нравиться именно вам. Мастерство и искусство строительства заключаются в том, чтобы сохранить индивидуальность, учесть все пожелания заказчика, а также, обладая опытом и экспертностью, сочетать разумность, целесообразность и безопасность при дальнейшей эксплуатации строения. На этом фоне нужно суметь так выстроить процесс, чтобы и стоимость не была космической, и зафиксировать её на старте, не раздув, как шар, после заключения сделки. При этом чтобы качество было на высоте. Сложно, но,

как показывает практика нашей компании, можно. В этом направлении мы и работаем, и пока всё получается.

– Все обсуждают прошедший 2022 год: он был непростым для многих отраслей. А каким он был для вашей компании?

– Последние три года можно смело называть «интересными». Они не дали нам ни на секунду расслабиться и просто плыть по течению. Мы обновили проекты и пересмотрели планировки даже самых успешных и продаваемых коттеджей, чтобы сделать их ещё комфортнее. Заканчиваем строительство крупного восьмизэтажного выставочного центра загородной недвижимости «Теремъ» в Зябликово. Дополнили линейку услуг, и теперь комплекс действительно можно назвать полным. Наконец-то запустили специальное предложение «Заходи и живи», потому что видим спрос на проекты, в которые можно заселяться сразу же, как только дом построен. У нас получилось сделать комплексный продукт: готовый дом за три месяца, со всей инженеркой и базовой сантехникой. Остаётся только мебель завезти – и можно жить. Мы ещё раз убедились в том, что нужно постоянно двигаться вперёд, чтобы оставаться в тренде, и «Теремъ» уверенно держит позиции.

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

– В начале пути всегда появляется множество вопросов, связанных со строительством и жизнью за городом. Важно не только найти на них ответы, но и правильно сформулировать сами вопросы, чтобы знать, что и, главное, как спросить у подрядчика.

Приезжайте в выставочный комплекс «Теремъ» в Зябликово, чтобы проникнуться атмосферой загородной жизни, поговорить с экспертами в области загородного домостроения и организации жизни за городом. Вы уедете отсюда с чётким представлением, какой дом вам нужен, и с уверенностью, что сделали правильный выбор.

Подготовила Екатерина Золотарёва

The “Terem” company is the largest player in the market of suburban low-rise construction in Russia. We talked with one of its founders and CEO Boris Markozashvili and learned about how the idea of creating a company was born, what is happening with the industry now and why the construction of your country house should start with a visit to the exhibition complex in Zyablikovo.

Boris Markozashvili: “WE WERE THE FIRST TO USE THE INDUSTRIAL METHOD FOR THE PRODUCTION OF INDIVIDUAL HOUSES”



– **Boris Vadimovich, in 2009, the Terem construction company appeared on the market and for 13 years has become one of the leaders in the suburban construction industry. Tell us more about it.**

– In Russia, wooden houses have always been built, the first mention of this is back in the tenth century. But up to a certain point, there were no such concepts as standard construction with the possibility of an individual approach and taking into account all the features and wishes of customers. Either expensive, high-quality and individually under the order, or a standard house – this was done by house-building plants. We were once the first to use the industrial method for the production of individual houses – taking into account individual requests. At the same time, it allows you to keep all the advantages of typical construction and show no less high quality.

Our experience gained over the years in the industry has allowed us to understand what people expect from few storeys cottage construction – a combination of an industrial approach and individuality without loss of quality: in architectural and planning solutions, in terms, in the quality of materials and their variability, and, of course, in logistics.

We have created a database of projects, introduced additional services and organized an exhibition complex of suburban buildings (ed. – exhibition “Terem” in Zyablikovo), which today is one of the largest single-brand complexes in Moscow. In the coming year, we plan to open an exhibition center for suburban housing construction on the same territory. It should become a center of attraction for those who have decided to start a country life and would like to figure out what it consists of first.

– **How is your company different, and what is its main mission?**

– Our mission is to make a comfortable life outside the city accessible to anyone. Everyone has their own understanding of comfort, but

everyone has it connected with basic things. When a person chooses a company that will build his future home, the level of trust in this company and security throughout the project implementation play a very important role.

We not only build, but also organize suburban life at all stages. It is important for us that everyone can find exactly what they need in our offer. Our task is to combine all possible solutions, advantages and offers on the market so that a person can solve any question with convenience and comfort, under a single guarantee and in “one window”. You can trust us at all stages: from the moment of choosing a project to handing over the keys to the finished house. Our trick is that it is necessary to start studying the question from us, because after us everything becomes clear: what is a construction site, how to approach it, where and what to see.

Own production and timber harvesting, serious warehouse and logistics facilities, its own staff of qualified builders, a built-up process of training productive personnel, quality control of construction and acceptance of the object, competent architects and technologists, and an exhibition complex where you can walk around the future house... All this helps to determine one of the most important questions in life: “What exactly should my country house be like.”

– **And what should it be like?**

– In the end, you should like him. In construction, skill and art consists in preserving individuality, taking into account all the wishes of the customer and at the same time, having experience and expertise, combining reasonableness, expediency and safety in the further operation of the structure. On this background, it is necessary to be able to build the process in such a way that the cost is not cosmic, and it can be fixed at the start, without inflating like a balloon after the conclusion of the transaction. And so that the quality was excellent. It is difficult, but as the practice of our company shows, it is possible.

We are working in this direction, and so far everything is working out.

– **Everyone is discussing the past 2022: it was not easy for many industries. And what was he like for your company?**

– The last three years can be safely called “interesting”. They didn’t let us relax for a second and just go with the flow. We have updated the projects and revised the layouts even in the most successful and best-selling cottages to make them even more comfortable. We are finishing the construction of a large 8-storey exhibition center of suburban real estate “Terem” in Zyablikovo. The range of services has been supplemented, and now the complex can really be called complete. Finally, we launched a special offer “Come and live”, because we see a demand for projects in which you can move in as soon as the house is built. We managed to make a comprehensive product – a ready-made house in three months, with all the engineering and basic plumbing. It remains only to bring the furniture, and you can live. We were once again convinced that it is necessary to constantly move forward in order to stay in the trend, and “Terem” confidently holds positions.

– **What advice do you give to those who are just starting their way to country life?**

– At the beginning of the journey, there are always a lot of questions related to construction and life outside the city. It is important not only to find answers to them, but also to formulate the questions themselves correctly – in order to know what and, most importantly, how to ask the contractor.

Come to the “Terem” exhibition complex in Zyablikovo to feel the atmosphere of suburban life, talk with experts in the field of suburban housing construction and organization of life outside the city. You will leave here with a clear of visions hat kind of house you need, and with confidence that you have made the right choice.

Prepared by Ekaterina Zolotareva



Арам Сааков, «СК КОМПЛЕКС»: «Когда видишь результат, который приносит тебе не только прибыль, но и удовольствие, гордость, — это вдохновляет!»

Строительные работы, снос и демонтаж, благоустройство и озеленение, земляные работы, ремонт и строительство автомобильных дорог — вот неполный список сфер, в которых более 10 лет плодотворно работает компания «СК КОМПЛЕКС». Как сегодня идут дела у подмосковных строителей? Что их огорчает, а что вдохновляет? Об этом — в интервью с генеральным директором и владельцем компании Арамом Сааковым.

— Арам Сергеевич, строительство здания начинается с фундамента, а с чего началось «строительство» вашей компании?

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

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

— Большинство строительных организаций имеют «специализацию»: кто-то строит высотные дома, кто-то прокладывает дороги, занимается благоустройством... В списке услуг, которые оказывает клиентам «СК КОМПЛЕКС», помимо уже перечисленных, имеется ещё много дополнительных пунктов. А есть ли при всём богатстве выбора у вашей компании какие-то направления, которые можно назвать приоритетными?

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

В последние годы развиваем собственное производство строительных материалов, выступая в качестве отечественного производителя. Собственное производство позволяет отказаться от иностранных поставщиков, минимизировать расходы, а также даёт возможность увеличить количество рабочих мест, улучшить экономику региона и России в целом.

Как российские производители, мы имеем возможность изготавливать безопасную, качественную и многофункциональную продукцию. Мы работаем с типовыми и индивидуальными проектами, можем не только изготовить, но и осуществить установку, реализовать проект под ключ.

— Какими объектами, созданными «СК КОМПЛЕКС», вы особенно гордитесь?

— Особая наша гордость — выполненные работы по благоустройству парков, придомовых территорий, так как они приносят не столько финансовое, сколько моральное удовлетворение, ведь это социально значимые объекты: наша работа приносит улучшение качества жизни населения. Гордимся также сотрудничеством с крупными застройщиками, которые осуществляют комплексные застройки в столице и Московской области, где мы выступаем в качестве подрядчика.

— Какова «география» работ вашей компании?

— Прежде всего, наша «география» включает в себя Москву и Подмоскowie.

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

Мы на протяжении нескольких лет работаем с государственными и муниципальными заказчиками, а также с крупными коммерческими заказчиками. Оказываем строительные услуги высокого качества по доступной стоимости.

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

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

ки: самосвалы, экскаваторы, погрузчики, автотопливозаправщик. Мы используем её при производстве строительных работ, оказываем услуги по вывозу грунтов, а также иные посреднические услуги.

Направление очень востребовано, но требует больших инвестиций, особенно в последнее время, когда стоимость транспортных средств и их комплектующих увеличилась в геометрической прогрессии в условиях санкций.

— Есть у российского народа поговорка: «Ломать — не строить!» В вашей компании она приняла несколько отличный от первоначального смысл: вы занимаетесь не только строительством новых, но и сносом ветхих зданий. В чём особенность таких работ?

— Я бы сказал: сломать плохое, чтобы построить хорошее, даже сложнее, чем просто построить хорошее. Правильно произведённый демонтаж объекта имеет свои особенности и специфику.

Особенно важен снос при аварийности объекта, когда демонтаж является единственным возможным выходом. Чаще всего снос требуется в соответствии с градостроительными и другими объективными обстоятельствами и имеет чётко выраженную стратегическую направленность.

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

— В условиях международных санкций меры государственной поддержки направлены на снижение издержек в строительстве. Таким образом, можно прийти к выводу, что в настоящее время строительная отрасль России испытывает ряд трудностей в своём развитии. Ввиду того, что она играет значительную роль в социально-экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором стабильности, хотелось бы, чтобы меры государственной поддержки строительных компаний вышли на новый уровень.

Подготовил Алексей Сокольский

Construction work, demolition and dismantling, landscaping and greening, earthworks, repair and construction of roads: this is an incomplete list of the areas in which “SK COMPLEX” has been successfully working for more than 10 years. How are the builders of the Moscow region doing today? What upsets them, and what inspires them? Find out in an interview with Aram Saakov, the general director and owner of the company.

Aram Saakov, “SK COMPLEX”:

“When you see the result, which not only brings you profit, but also pleasure and pride – it is inspiring!”

– *Aram Sergeyevich, the construction of a building begins with the foundation, and how did the “construction” of your company begin?*

– I tried to develop business in different areas. But, you see, the construction sphere has always been in demand, and the field is very versatile and interesting. The process is labor-intensive, but when you see the result, which not only brings you profit, but also pleasure and pride – it is inspiring!

In addition, in this field there is not only an opportunity to realize your ambitions, but also to help your employees develop and earn money.

– *Most construction organizations have a “specialization”: some build high-rise buildings, some build roads, some are engaged in landscaping... The list of services provided by “SK Complex” to its clients includes many other areas in addition to those already listed. With all the diversity of choices, does your company have any areas that can be considered a priority?*

– Initially, our priority is the development of excavations, support of the full cycle of construction, as well as a complex of works on landscaping. For “SK Complex” the area of landscaping is of particular importance. In the process of landscaping works we also develop street lighting. Currently we are trying our hand at designing. I think that in order to get a good result, it is important to control the whole cycle of work, from the inception of the project to the delivery of the object.



In recent years we have been developing our own production of building materials, acting as a domestic manufacturer. Our own production allows us to abandon foreign suppliers, minimize costs, and also provides an opportunity to increase the number of jobs, improve the economy of the region and Russia as a whole.

As Russian manufacturers, we are able to produce safe, high quality, versatile products. We work with standard and individual projects, we can not only manufacture, but also carry out installation, implement the project “turnkey”.

– *What objects created by “SK Complex” are you especially proud of?*

– We are especially proud of our work on the improvement of parks, adjacent territories, as they bring more moral satisfaction than a financial one, because these are socially significant objects: our work brings improvement in the quality of life of the population. We are also proud of our cooperation with major real estate developers who carry out comprehensive developments in the capital and the Moscow region, where we act as a contractor.

– *What is the “geography” of your company’s work?*

– First of all, our “geography” includes Moscow and the Moscow region.

The trust of major real estate developers, such as Samolet Group and MIC Group, gives us the opportunity to provide a range of services, which allows us to decently compete and not to depend on other contractors.

For several years we have been working with state and municipal customers, as well as large commercial customers. We provide construction services of high quality at an affordable cost.

– *When it comes to construction work, you can’t do without specialized equipment. What kind of equipment is this? What opportunities does it offer? How have international sanctions affected the level of availability?*

– Yes, this is another area of activity that allows us to cover the full cycle of construction works. We have a fairly large fleet of specialized equipment: dump trucks, excavators, loaders, fuel-servicing trucks. We use it for construction works, provide soil removal services and other intermediary services.

The direction is very much in demand, but requires large investments, especially in recent times, when the cost of vehicles and their components has increased at an exponential rate in the conditions of sanctions.

– *There is a Russian proverb that says: “To break is not to build”. In your company, it has taken on a slightly different meaning from the original: you are not only engaged in the construction of new buildings, but also the demolition of dilapidated buildings. What are the special features of such work?*

– I would say – breaking the bad in order to build the good is even harder than just building the good. Properly performed demolition of an object has its own specifics and peculiarities.

Demolition is especially important when the object is in an emergency, when dismantling is the only possible way out. Most often, demolition is required in accordance with urban planning and other objective circumstances and has a clear strategic focus.

– *Maybe you would like to mention something else that’s interesting, but I didn’t ask...*

– In the conditions of international sanctions, the measures of state support are aimed at reducing costs in construction, so we can come to the conclusion that the construction industry in Russia is currently experiencing a number of difficulties in its development. Given the fact that it plays a significant role in the social and economic development of any country, being an important factor of stability, I would like to see the measures of state support for construction companies reach a new level.

Prepared by Alexei Sokolsky





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
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM



ДАНА-ЛОГИСТИК

ВСЁ О МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ



Телефон: 8 (922) 922-96-92
(любые мессенджеры)

Наши услуги:
Таможенное оформление
Международные перевозки
Страхование
Разрешительная документация
Аутсорсинг ВЭД

РФ, г. Санкт-Петербург, 109147, переулок Зеленков, 7а,
литер 3, пом. 5-н, офис 55
www.danalogist.ru
E-mail: log@danalogist.ru



Weidtmann W100

Следуя традициям качества



Weidtmann

Фурнитура для окон и балконных дверей

weidtmann.ru