

Business DIALOG Media

**RBCG**  
Russian Business Guide

6/251 март 2024



With the  
support of the  
CCI of Russia

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

**ТЕМА НОМЕРА:**

**СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ  
РОССИИ**

**РЕГИОН НОМЕРА:**

**ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ**

**МАРИЯ КУЛЬКОВА, «ДРАФТ»:**

**«САМОЕ ВАЖНОЕ В ПРОЕКТЕ ОРГАНИЗАЦИИ  
ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ – ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ!»**



# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

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

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

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

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

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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**

Главный редактор: **Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам: **Ирина Длугач**

Редактор номера: **Елена Александрова, Екатерина Золотарёва**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов, Елена Кислицына**

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

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](mailto: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 № 6/251 март 2023**

Дата выхода в свет: 25.03.24.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

### КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова – генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ  
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-  
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов – генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные поставки»

### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер по финансовому консультированию ГК «Мариллион»

**marillion**

### КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»

**UE | Weilandt  
Elektronik**

### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

### КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»  
Сергей Валерьевич Шкедин

**RUSINOX**  
Производство труб и плоского металлопроката  
из нержавеющей стали

---

3	<b>ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ: ЗАСТРОЙЩИКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ</b>
6	<b>КУЛЬКОВА, «ДРАФТ»:</b> «САМОЕ ВАЖНОЕ В ПРОЕКТЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ – ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ!»
12	<b>МАИМООН CERAMICA – ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ!</b>
16	<b>ИЛЬЯ РЯЗАНЦЕВ, ГК STAR CITY:</b> «МЫ ВЫБРАЛИ ДЛЯ СЕБЯ ВЕКТОР САМОИДЕНТИФИКАЦИИ, А НЕ КОНКУРЕНЦИИ»
20	<b>АРТЁМ ЧЕСНОКОВ, «ПРОДОМ»:</b> «МЫ СТРОИМ ДЛЯ ВАС, КАК ДЛЯ СЕБЯ!»
24	<b>«НОВЫЙ ИНТЕРЬЕР»:</b> СОЗДАЁМ РЕШЕНИЯ, СПОСОБНЫЕ ПРЕОБРАЗИТЬ ЛЮБОЕ ПРОСТРАНСТВО
26	<b>«ПОЛИСФЕРА» – ПРОФИ В СФЕРЕ ПОЛИМЕРОВ</b>
30	<b>ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ:</b> КАЧЕСТВО ВО ВСЁМ
34	<b>ТВЕРСКАЯ ТПП:</b> НАДЁЖНАЯ ОПОРА ДЛЯ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА
36	<b>«РАТИБОР»:</b> ТРАДИЦИИ ХОРОШЕГО ВКУСА
40	<b>«ОВЕРПАК»:</b> ПРОИЗВОДСТВО СОВРЕМЕННОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ УПАКОВКИ ПОЛНОГО ЦИКЛА
44	<b>ДСК:</b> 20 ЛЕТ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ И РАСШИРЕНИЯ ГЕОГРАФИИ
48	<b>GERMAN KИЧАТОВ, НПО «УСП»:</b> «РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ»
52	<b>АЛЕКСАНДР ЛЕОНОВ, «ЛЮКСУПАК»:</b> «СДЕЛАЕМ УПАКОВКУ, КОТОРАЯ ПРОДАСТ ВАШ ТОВАР»

---

# Лучшие из лучших: Москва и Подмосковье



## ГК «ПИК»

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

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

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

## ГК «САМОЛЁТ»

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

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

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

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

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



## ГК ФСК

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

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

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



проектов ФСК Family составляет около 2 млн кв. м, также в структуру ГК ФСК входит «Монолитное строительное управление – 1» (МСУ-1), крупнейшая генподрядная организация Москвы с более чем 20-летней историей. МСУ-1 является компанией, которая выполняет

полный комплекс работ: начиная от этапа проектирования объекта, завершая сдачей объекта в эксплуатацию.

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

## «А-101 ДЕВЕЛОПМЕНТ»

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

«А-101» – лидер в строительстве жилых

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

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

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



## «ГРАНЕЛЬ ГРУПП»

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

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

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

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



## «ПИОНЕР» (PIONEER)

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

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

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

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

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

высоко оценили концепцию проекта для семейного проживания.

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



**МАРИЯ КУЛЬКОВА,**

**«ДРАФТ»:**

***«Самое важное в проекте организации дорожного движения – обеспечение безопасности!»***



Бизнес-леди Мария Кулькова известна читателям издания Russian Business Guide как профессионал и востребованный эксперт в области проектирования автомобильных дорог. Деятельность проектной компании «Драфт», руководителем которой является героиня интервью, тесно связана со строительной отраслью. В рамках деловой встречи мы обсудили самые последние нововведения в области стандартов и норм строительства автодорог, организации безопасного дорожного движения вблизи объектов коммерческой и жилой недвижимости, а также узнали от эксперта несколько важных рекомендаций, которые, несомненно, станут полезными в практике любого застройщика.

**– Мария Сергеевна, расскажите, какие на сегодняшний день существуют требования для застройщиков с точки зрения получения разрешения на строительство и организацию дорожного движения?**

– Для получения разрешения на строительство объекта недвижимости застройщику необходимо организовать согласованное дорожное примыкание к этому зданию, то есть получить документ, содержащий в себе технические условия на присоединение к общей дорожной сети. Кстати, совсем обязательно организовывать примыкание

к федеральной дороге, можно рассмотреть и альтернативные подъезды, найти муниципальную дорогу, что, конечно, упростит задачу.

С самого начала застройщик должен помнить о том, что ему необходимо обеспечить максимально удобный подъезд к объекту (лучше с нескольких направлений). Особенно это важно при планировании дорожного движения у торгового центра, что является залогом комфорта и безопасности его посетителей. Несомненно, нельзя забывать и о логистических движениях на территории объекта: крупногабаритные машины должны иметь возможность подъехать к месту выгрузки товаров, не создавая препятствий друг для друга.

**– Что подразумевает под собой подготовка к организации так называемого «дорожного примыкания к объекту»? Из каких этапов состоит этот процесс?**

– Первое, на что должен обратить внимание застройщик – каково назначение земли, где расположено здание, является ли данное сооружение объектом придорожного сервиса.

Поясню: недвижимость, расположенная на придорожной полосе или предназначенная для обслуживания участников дорожного движения в пути следования (а к таким объектам могут относиться гостиницы, кемпинги, станции технического обслуживания, автозаправочные станции, пункты питания, торговли и прочее), попадает в категорию придорожного сервиса, а он, в свою очередь, накладывает огромное количество обременений. В таком случае застройщику необходимо как минимум обустроить переходно-скоростную полосу и осветить её.

Нам, как дорожникам, важно сразу определить, с каким объектом мы начинаем работу: с придорожным или не придорожным сервисом. Если, например, перед нами стоит задача «примкнуть» жилой комплекс к дорожной сети, находящейся в Московской области, то технические условия на примыкание могут быть получены только на основании согласованной схемы транспортного развития.

Далее необходимо понимать проектную интенсивность: какая проходимость у объекта, где и сколько автотранспорта сможет припарковаться, как пешеходы смогут добираться до автобусной остановки.

И, как говорила ранее, нужно понимать, кому принадлежит УДС (улично-дорожная сеть), к которой мы хотим примкнуть. Напомним, что балансодержатель дороги может быть федеральным, региональным, муниципальным или частным.

**– Благодарю за столь подробный ответ! Мария Сергеевна, с недавнего времени по Постановлению Правительства РФ строительство сопутствующих объектов и получение прав на участки для их размещения существенно упрощены. Расскажите подробнее, на какие дорожные объекты распространяется данное нововведение?**

– Да, действительно: благодаря данному постановлению на сегодняшний день проектирование небольших дорожных объектов во многом упрощено. Жаль, что ещё не все заказчики обладают этими сведениями. В качестве примера могу привести организацию дороги внутри коттеджного посёлка. Ранее я бы сказала, что необходимы проведение экспертизы проектной документации, получение РС (разрешения





на строительство) и дальнейший ввод в эксплуатацию, теперь же требуется только открытие ордера на земляные работы, поскольку Постановление Правительства РФ № 1816 установило ряд линейных объектов, для которых не требуется РС. Внутрипоселковая дорога как раз попадает под действие данного постановления.

**– А как быть с согласованием проектов дорожного движения на уже сданной в эксплуатацию дороге? Кто несёт ответственность за соблюдение правил и нормативов?**

– Что касается проектов организации дорожного движения, то данную тему я всегда выделяю отдельно. Для меня она сравнима, например, с пожарной безопасностью в помещениях, то есть имеет колоссальное значение. Любой проект организации дорожного движения, независимо от назначения, требует согласования. Его утверждением занимаются владельцы территорий. Если, например, парковочное пространство и проезды расположены на земле застройщика и

принадлежат ему на основании права собственности, то он сам несёт ответственность за утверждение своего проекта. В случае, когда объект строительства является застройкой по инвестиционному соглашению, за его согласование, безусловно, отвечает муниципалитет. Здесь тоже существуют свои подводные камни. С недавних пор в регламент по многоквартирным домам были добавлены новые пункты. Если говорить предметно, то весь спецтранспорт, в том числе мусоровозы, должен беспрепятственно проезжать, припаркованные автомобили не должны мешать. И это правильно.

Ещё на сегодняшний момент большое внимание уделяется социальным объектам, которые уже стали частью территорий жилых комплексов. Я говорю о детских садах и школах. У объектов социального притяжения есть свои нормативы, которые, безусловно, должны учитываться застройщиком; из основного – обустройство пешеходных переходов яркими светящимися знаками, установка металлического ограждения у тротуаров, светофоры Т7, ИДН.

**– Какие ошибки при планировании дорожного движения чаще всего совершают застройщики? Какие рекомендации вы могли бы дать во избежание подобных ситуаций?**

– Часто проблемы появляются там, где на уже готовой дороге «неожиданно» возникает потребность в знаках и разметке. В этом случае мы мало что можем предложить заказчику. Именно поэтому я всегда выступаю за то, чтобы проект организации дорожного движения задумывался ещё в момент создания генплана. Но на практике, к сожалению, всё происходит иначе. Застройщик должен учитывать, что, помимо пешеходных переходов, удобных тротуаров, нужно продумать и то, где будет располагаться контейнерная площадка, а ещё так популярные сегодня заправокные станции для электротранспорта, да и многое другое...

**– Ещё одной частой проблемой при строительстве является ведение коммуникаций (сетей) через уже существующую дорогу. Как правильно действовать за-**



**стройщику в данном вопросе? Как получить согласование с владельцем дороги на проведение работ?**

– Здесь всё не так сложно. Перед тем как начать работы, затрагивающие улично-дорожную сеть, необходимо получить технические условия от владельца дороги, разработать проект безопасности дорожного движения, согласовать его и только после этого перейти к ремонтным работам, предварительно огорожив территорию специальными знаками, водоналивными блоками. Это необходимо сделать для того, чтобы другие участники дорожного движения были заблаговременно проинформированы.

Но важно помнить, что вскрывать асфальтовое покрытие нельзя, потому что оно положено в рамках бюджетных средств. Также не следует рыть котлованы вплотную к дороге, устанавливать колодцы можно только проколом под углом 90 градусов.

**– Как строится работа по проектированию дорожных объектов в вашей компании? Расскажите подробнее обо всех этапах и условиях реализации проектов.**

– Самая востребованная и рядовая услуга, которую предоставляет компания «Драфт», – разработка проекта организации дорожного движения для шлагбаума. Для этого мы всегда выезжаем на место, чтобы своими глазами увидеть территорию и оптимально построить проект.

Следующей услугой проектной компании является разработка плана по перекрытию дорожного движения в связи с проведением экстренных ремонтных работ. Чаще всего речь идёт про прорывы труб или повреждение электросетей. Наша задача – за два часа сделать проект и согласовать его, чтобы ремонтные службы как можно скорее могли приступить к устранению аварии.





Безусловно, специалисты компании «Драфт» занимаются и разработкой проектов дорожных объектов для ТЦ или ЖК. На данную работу по регламенту отводится около трёх месяцев. За это время нам необходимо получить от владельца основной дороги технические условия, далее – спроектировать объект, согласовать его, внести правки, если это требуется, затем отправить на утверждение вновь. Особенно внимательно подходим к созданию про-

ектов для торговых центров, чтобы учесть все пожелания клиента и обеспечить его объект максимально удобным подъездом, парковкой, зоной выгрузки товаров, зоной для уличной торговли, которая нужна, например, в период работы ёлочного базара.

**– Что для вас, как для опытного эксперта, главное в работе? По каким критериям вы можете оценить квалификацию специалиста в вашей области?**

– Основная задача проектировщика – создавать проект, который бы не противоречил правилам безопасности дорожного движения! Данная профессия подразумевает знание большого количества нормативов, а они, как известно, очень часто обновляются. Для меня хороший специалист – сведущий и ответственный. Например, главный инженер нашей компании не просто знает, где посмотреть нужную информацию, он может воспроизвести по памяти текст того или иного документа слово в слово. Меня восхищает эта его способность!

**– Поделитесь вашими перспективными планами. Какие цели и задачи сегодня стоят перед компанией «Драфт»? К чему вы стремитесь?**

– Сегодня основная задача для компании – поиск и обучение инженеров. К сожалению, наша отрасль, так же как и многие другие, несколько лет назад столкнулась с кадровым голодом. Мы ищем людей, которые могли бы не просто начертить проект, а в первую очередь досконально продумать его, чтобы сделать удобным, соответствующим всем требованиям и нормативам, безопасным, экономически выгодным для заказчика. Это первостепенная цель для меня – как для руководителя компании. Считаю, что именно от команды зависят репутация и развитие бизнеса! А я своей командой горжусь!

Подготовила Дарья Бакарина







## МАIMOON CERAMICA – ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ!

Интерьеры, созданные с её помощью, – воздушные, лёгкие и при этом производящие впечатление «вечной классики». Её привозят к нам из жаркой тропической Индии, но она очень хороша и для России с её климатическим экстримом и огромными объёмами строительства. Она – это керамогранитная плитка. Подробнее обо всех преимуществах этого набирающего популярность материала нам расскажет руководитель отдела продаж компании «Олимп Эль» Владислав Шарафутдинов.

**– Владислав Ильдарович, компания «Олимп Эль» является поставщиком керамогранита премиум-класса из Индии под собственным брендом MAIMOON CERAMICA. Расскажите немного об истории компании: когда и где возникла, кем образована, почему было выбрано такое направление?**

– Первую поставку керамогранита компания осуществила в мае 2021 года. Основателями «Олимп Эль» являются Сунил Шричанд Рамнани и Эльвира Вадимовна Рамнани. Три года назад они решили заняться этим бизнесом, так как данное направление начало становиться популярным, а материал – всё более востребованным.

**– Керамогранит – современный отделочный материал, ставший модным в последние годы. Однако отнюдь не все наши читатели пока знают, о чём идёт речь. Расскажите, когда керамогранитная плитка появилась на рынке, как и из чего производится, какими свойствами обладает? В чём её преимущества перед более традиционными материалами? В каких областях применяется? Каковы её перспективы на строительном рынке России?**

– Этот материал впервые появился в Италии ещё в 1970-х годах. Тогда смогли создать уникальную смесь для плитки, которая имела ряд неоспоримых преимуществ перед традиционной. Керамогранит получил название «gres porcellanato» (каменно-фарфоровая керамика). Купить этот материал в Англии того времени можно было под названием «фарфоровая плитка». Такое сравнение появилось благодаря тому, что производитель применял смесь, очень напоминавшую глиняный состав для фарфора.

Также в обиход вошло ещё одно название такой плитки: «грес». В 1980-1990-х гг. она уже широко применялась в Европе, но на российский рынок около пяти лет назад начал поступать именно индийский керамогранит.

Производится плитка из смеси каолина и иллитовой белой глины, в которую добавляют кварцевый песок высокого качества, полевого шпат и различные минеральные красители на натуральной основе. Этот состав полностью экологически чистый, а также обладает низкой пористой структурой, что придаёт ему высокую прочность.

Материал обладает высокой твёрдостью, износостойкостью и плотностью. Также керамогранит не впитывает влагу и выдерживает температуру от минус до плюс 45 градусов по Цельсию. Керамогранитная плитка – это усовершенствованный аналог традиционной керамической плитки, или кафеля, но его





преимущества перед старой технологией несомненны, поскольку он производится по новой технологии и из высококачественного сырья, с добавлением компонентов, способствующих замечательным потребительским характеристикам. Достоинствами керамогранита, помимо вышеперечисленных, являются

высокая прочность, эстетическая привлекательность, точность геометрии, экологичность, огромный ассортимент, нетребовательность к уходу.

Плитка из керамогранита производится в разнообразных формах, размерах, с различными оттенками, фактурами.

Перспективы этого материала на рынке

очень серьёзные. Его используют для отделки как интерьеров квартир, так и мест с повышенной проходимостью, таких как аэропорты, торговые центры и другие общественные места. Также керамогранит используют для закрытых и вентилируемых фасадов. Утолщенный материал отлично подходит для парковок.



**– В каких цветах и фактурах может быть изготовлен керамогранит, в каких форматах? Расскажите о своём ассортименте.**

– Материал может быть изготовлен в абсолютно любых цветах и множестве фактур. Очень популярны имитации камня и дерева.

В наш ассортимент на сегодняшний день входит около 250 дизайнов в форматах 600 x 600, 800 x 800, 1000 x 1000, 1200 x 1200, 600 x 1200, 800 x 1600 и 1200 x 1080. Под заказ компания «Олимп Эль» готова поставить продукцию любого формата. Могу сказать со всей ответственностью: MAIMOON CERAMICA – лучшее решение!

**– Дизайнеры и архитекторы очень заинтересованы в сотрудничестве с вашей компанией: почему?**

– Это верно: мы получаем огромное количество заявок о сотрудничестве не только от строителей, но и от дизайнеров и архитекторов. Это связано с тем, что, как я уже упоминал, керамогранит обладает очень хорошими техническими свойствами, но для творческих людей едва ли не важнее то, что он отлично подходит для создания оригинальных и неповторимых интерьеров. Глянцевая поверхность отражает больше света,



радует красивыми бликами. Материал зрительно увеличивает комнату и создаёт ощущение пространства. И при этом, в отличие от других материалов, не требует большого ухода.

**– На сегодняшний день вы являетесь одним из крупнейших поставщиков керамогранита из Индии. Каковы объёмы этих поставок?**

– Ежемесячно мы поставляем более 350 контейнеров керамогранита, а суммарно количество товара на наших складах сегодня составляет миллион квадратных метров.

**– Где находятся ваши склады? Планируете ли расширение этой сети?**

– Они находятся в Новороссийске и Москве, три и два склада соответственно. Расширение планируется в самое

ближайшее время, но пока это коммерческая тайна.

**– Где и на каком оборудовании производятся товары бренда MAIMOON CERAMICA? Как и по каким стандартам контролируется качество?**

– Наши производственные мощности находятся в Индии. Товар производится на итальянском и китайском современном оборудовании. Наш керамогранит проходит тройной контроль качества перед отгрузкой.

**– У вас обширная сеть дилеров в Москве и Подмосковье, дистрибьюторы в регионах России и в Белоруссии. Расскажите подробнее об этом сотрудничестве. Почему дилерам выгодно иметь дело с «Олимп Эль»? Кого вы приглашаете к сотрудничеству?**







– Да, в Москве и Подмосковье вы найдёте наш товар более чем в 150 точках, торгующих керамогранитом. Что касается дистрибьюторов, мы при их посредстве представлены уже практически в каждом регионе нашей страны и в Белоруссии.

Им выгодно работать с нами, ведь самое главное для дилера и дистрибьютора – это наличие товара на складе и отличный сервис. У нас на высоте и то и другое.

Также нашим партнёрам выгодно работать с нами, так как мы постоянно запускаем различные акции, предлагаем скидки, участвуем вместе с ними в продвижении нашего бренда. Это, как правило, реклама на кабельном телевидении, в кинотеатрах, в метро, на билбордах. Всё это в совокупности даёт возможность нашим партнёрам предо-

ставлять различные скидки и бонусы конечному покупателю.

**– Вы ежегодно участвуете в выставке MosBuild и других специализированных мероприятиях. А в этом году на MosBuild в международном выставочном центре «Крокус Экспо» ваша экспозиция займёт третье место по площади: 260 квадратных метров. Где именно она будет размещаться и что планируете на ней показать?**

– Наш стенд D-3033 будет размещён в 8-м зале 2-го павильона. В этом году мы продемонстрируем около 100 новинок нашего бренда в разных форматах. Также можно будет увидеть уже любимыишие всем коллекции 2021-2023 годов.

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

– В наших планах – и дальше расширять ассортимент, а также зайти в те регионы России, в которых мы ещё не представлены. В ближайшее время мы планируем начать открытие собственных фирменных шоурумов MAIMOON CERAMICA. Хотим также в скором времени завезти в страну сантехнику под нашим брендом.

На сегодняшний день мы находимся в процессе получения строительных сертификатов на нашу продукцию, которые позволят нам поставлять продукцию на любые строительные объекты, включая государственные учреждения, такие как детские садики, школы, медучреждения и так далее. Это также послужит популярности бренда, развитию и большому будущему компании, в чём мы не сомневаемся и для чего работаем.

Подготовила Елена Александрова



## ИЛЬЯ РЯЗАНЦЕВ, ГК STAR CITY: «Мы выбрали для себя вектор самоидентификации, а не конкуренции»

Для успешной работы в любой отрасли существует базовый набор навыков, который остаётся относительно неизменным. Так, квалифицированный строитель должен знать сопромат, механику, начертательную геометрию и черчение, понимать технологию строительного производства, методы расчёта строительных конструкций и т. д. Вместе с тем тенденция к усложнению проектов заставляет специалистов строительной отрасли приобретать принципиально новые компетенции. Мультинаправленность становится важным качеством современного строителя, и к ключевым навыкам прошлых лет добавились необходимые сегодня уверенное использование цифровых технологий, лидерские навыки, предпринимательский подход, клиентоориентированность и способность к постоянному обучению. Зачем они современному строителю и как применяются на практике – мы расспросили генерального директора группы компаний Star City Илью Рязанцева.

– Илья Александрович, Star City – группа экспертно-строительных компаний, которая предлагает комплексные решения как непосредственно в строительстве зданий и сооружений, так и в получении исходно-разрешительной документации на строительство зданий и сооружений в Москве, Подмосковье – и не только. За этими определениями, судя по вашему сайту, стоит несколько десятков опций в разных сферах, связанных со строительством. Конечно, не стоит перечислять здесь эти услуги одну за другой, но, чтобы неискушённый читатель мог понять, чем вы, собственно, занимаетесь, наверное, стоит сказать несколько слов о каждой из этих сфер?

– Деятельность нашей компании разбита на четыре блока: проектно-изыскательные работы, технический заказ, управление строительством, градостроительный консалтинг. Каждое из этих направлений включает в себя более десятка – иногда и намного больше – услуг. Подробно о каждой из них можно прочесть на нашем сайте: [www.starcity.pro](http://www.starcity.pro).

По сути, все эти блоки задействованы при реализации любого строительного проекта.

Но каждый проект индивидуален, и у нас есть заказчики, партнёры, инвесторы, готовые заказать нам стройку «с нуля», а есть те, у кого нет необходимости во всём спектре услуг. Некоторым не нужен технический заказчик, а нужно только управлять строительным проектом или закрыть сектор проектно-изыскательских работ. Или нужно выполнить градостроительный консалтинг либо снять какие-то отдельные обременения, запреты. То есть наше включение в проект возможно на разных стадиях.

– Расскажите немного об истории компании: кем и когда она основана, почему выбрана именно эта сфера деятельности? С чего начиналась и как развивалась?

– Истоки возникновения нашей компании нужно искать в 2018 году. До этого мы занимались непосредственно строительномонтажными работами, узконаправленно, выполняя определённые виды работ. Но уже на том этапе мы столкнулись с плохим качеством проектной, исполнительной документации, с хаотичным регулированием строительства со стороны заказчиков. Сначала, на объекте работало до 15 подрядных и субподрядных организаций, и ими никто толком не руководил. В результате объекты не вводились вовремя, были задержки выплат по контрактам. Один подрядчик выполнял работу и уходил, приходил другой, чтобы выполнить свой фронт работ, а у него была другая документация, и одна деятельность не стыковалась с другой. Стройку можно сравнить с большим часовым механизмом: если шестерёнки крутятся несогласованно, в разные стороны, то стрелки показывают неточное время... Мы начали делать для себя определённые выводы, погружаться в эти проблемы, по-

нимать, что и как надо делать, чтобы сдать объект надзорным органам вовремя, сохранив качество, как предупредить те или иные проблемы. Надо сказать, что сам заказчик, инвестор, почти всегда далёк от градостроительных тонкостей. И вот постепенно мы погрузились в функции технического заказчика, стали разбираться в теме. Затем к нам начали обращаться за помощью наши партнёры, нас рекомендовать, включилось сарафанное радио. Мы приходили на объект, делали аудит, фокусировались на проблемных вопросах и разрешали их; и делали это успешно, потому что сами сталкивались с подобными ранее.

Идея создания группы компаний Star City принадлежит непосредственно мне, но в развитии компании есть вклад каждого её сотрудника.

– *Расскажите немного о вашей команде.*

– Командой у нас есть все основания гордиться! Большая группа наших сотрудников находится в государственных реестрах специалистов: в Национальном объединении изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) и Национальном объединении строителей (НОСТРОЙ). В национальные реестры специалисты не могут попасть просто так: они проходят независимую оценку компетенций, качества знаний. Мы периодически сдаём экзамены, и я в том числе. Ряд специалистов имеет награды. Компания отмечена почётным знаком «Строительная слава».

– *Из каких специалистов состоит ваш коллектив? Как подбираете персонал? Что самое важное для эксперта в вашей области? Существует ли дефицит подобных кадров?*

– Коллектив состоит из руководителей проектов, из профессионалов по разработке проектной документации и специалистов, непосредственно выполняющих строительно-монтажные работы. Персонал подбираем по компетенциям в сфере строительства объекта, по экспертным знаниям всех нюансов и тонкостей. И всех специалистов мы у себя реформатируем, если так можно выразиться, они у нас проходят переобучение. Потому что специализация такая, как руководитель проекта, вроде бы у всех на слуху, а обучения по ней нет ни в одном учебном заведении. Мы постоянно сами находимся в процессе обучения и специалистов, которые к нам приходят, адаптируем к требованиям нашей компании. Фактически сами создаём себе кадры. Обычно к нам приходит узконаправленный специалист, а мы уже начинаем с ним работать и фактически переобучать для того, чтобы обеспечить грамотную работу по нашей специфике.

Что самое важное для специалистов в нашей области? Нужно знать требования к реализации строительного проекта, к разработке проектной документации, разбираться в юридических тонкостях. Дефицит подобных кадров существует, так как нигде

не готовят специалистов, которые бы охватывали весь пул необходимых работ, документов и услуг. Поэтому мы в постоянном поиске и подборе кадров.

– *Статус ГК предполагает симбиоз нескольких компаний. Что это за компании, в чём их специфика?*

– У нас две компании: «Star City Проект» и «Star City Строй».

«Star City Проект» – это компания, выполняющая функции технического заказчика, она разрабатывает проектную документацию, управляет строительством, выполняет градостроительный консалтинг.

«Star City Строй» реализует инвестиционные проекты, занимаясь непосредственно строительством.

Мы имеем возможность реализовать строительные проекты от получения земельного участка, не имеющего никаких справок и согласований, необходимых для строительства, до сдачи контролирующим органам готового объекта. Фактически инвестор приходит к нам и говорит: «У меня есть земля, мне нужно здание под производство». Ну или под склад, или многофункциональное здание такой-то площади. Даёт нам минимальную информацию по эксплуатационным характеристикам, виду разрешённого использования, что и как он хочет видеть на территории. А мы в рамках его плана, его идеи, реализуем всё это по принципу одного окна.

На начальном этапе прорабатывается «дорожная карта» по реализации данного проекта, где прописаны все мероприятия, сроки, бюджет, всё прозрачно и понятно. И в рамках данного проекта и графика финансирования объект реализуется.

Я более 20 лет в строительном бизнесе, и мне всегда хотелось, чтобы объект, над которым работаю, был построен качественно. И чтобы вся сопровождающая его документация, согласования, юридические тонкости были в комплексе, чтобы процесс реализации объекта работал как часы. Тогда

можно добиться и экономии, и сокращения сроков, и, главное, качества постройки. На своих объектах мы работаем именно по такому принципу.

– *Какие из услуг пользуются наибольшей популярностью у заказчиков?*

– Основная услуга – реализация проекта нашей группой компаний «от а до я» в рамках «одного окна». Это очень важно, так как на практике проверено: если в проекте участвуют два, три, четыре участника, объект рискует уйти в режим долгостроя. Часто каждый из участников пытается найти причину возникновения проблем в партнёре, который идёт параллельно: генподрядчик утверждает, что проектировщики сделали плохой проект, проектировщики говорят, что генподрядчик не учёл их проектные решения, технический заказчик обвиняет и проектировщика, и генподрядчика в некомпетентности, и при этом никто не считает временные и финансовые потери инвестора. Нанимая на каждый вид работы отдельное юрлицо с обособленными функциями ответственности в проекте, инвестор может сэкономить на частностях, но в итоге заплатит намного дороже. Плюс при такой несогласованности надзорные службы часто находят ошибки и могут вообще приостановить строительство. Бывает так: участвовали в строительстве 3-4 компании, наломали дров, допустили кучу просчётов. И тут нас привлекают как независимые специалисты, чтобы мы разобрались с этими ошибками: увязали всё, получили согласования, внесли необходимые изменения. Или на стадии сдачи подготовили объект к вводу.

Поэтому следующий тип востребованных услуг – это получение разрешения на строительство, на ввод, контроль выполнения строительно-монтажных работ, выполнение проектно-изыскательских работ. Нас также просят разработать проектную документацию, получить необходимые согласования, выполнить изыскания.



В последнее время к нам начали обращаться именно с градостроительным аудитом земельного участка перед тем, как реализовывать на нём какой-то проект. С каждым годом в законодательстве возникает всё больше требований, обременений, и сегодня практика такова: если земельный участок пустует лет пять и до сих пор не застроен, к моменту реализации проекта на нём появляются обременения. Начинаем прорабатывать, и может оказаться, что участок попал в зону, где вообще не разрешено размещать объекты капитального строительства. В общем, подводных камней много, и разобраться с ними под силу только специалисту.

**– Кто ваши клиенты, партнёры?**

– Наши клиенты – малый и средний, а иногда и крупный бизнес. Инвесторы, обладающие земельными участками под застройку коммерческими объектами. Либо собственники действующих производств или многофункциональных зданий, которые расширяются, реконструируются. Наши клиенты находятся также в секторе логистическо-складских, офисных зданий, авторемонтных мастерских. Есть и жилые комплексы.

У нас наработана целая сеть партнёров, есть партнёрские соглашения и договоры на ряд специфических услуг или работ, которые выполняют для нас наши партнёры. Это такие задачи, как, скажем, геологическая съёмка участка с нанесением инженерных коммуникаций. Мы очень ценим свои партнёрские связи и дорожим своей репутацией.

**– На вашем сайте – в разделе реализованных проектов – можно увидеть складские, производственные и торговые комплексы, ЖК, таунхаусы, авторемонтные и даже медицинские центры. Существует**



**ли специфика работы по столь разным направлениям или схемы везде примерно одни и те же?**

– Каждый объект индивидуален, так как он реализуется на неповторимом участке и при разных условиях: обременениях, подъездных путях и т. д. Но есть общие требования, диктуемые законодательством РФ, к тому, как этот объект должен быть проработан на стадии предпроекта, проекта, строительства и ввода в эксплуатацию. А непосредственный объём выполняемых работ всегда уникален.

**– Какие системы контроля качества действуют в Star City? Какие гарантии вы даёте заказчиком?**

– Мы выявляем все необходимые обременения и риски, которые могут возникнуть при реализации проекта для инвестора, выясняем, как они влияют на себестоимость данного проекта. То есть качество отслеживаем уже на данном этапе. Далее мы готовим «дорожную карту» определённых мер по устранению рисков, которые могут возникнуть на стадии проектирования. У нас свой внутренний контроль качества прохождения документации, соответствия правилам, требованиям и нормам, а также по материалам и по видам работ.

Какие гарантии даём заказчиком? За свою профессиональную деятельность в сфере строительства я убедился: если кто-то говорит – «Мы вам гарантируем!», обычно не стоит верить. Потому что дать стопроцентную гарантию в современном мире, где всё очень быстро меняется, практически невозможно. Поэтому одно из двух: либо человек преследует корыстные цели, либо не понимает, с чем ему придётся столкнуться, и, значит, он не до конца профессионал. Я никогда не употребляю слово «гарантирую» в переговорах с инвесторами и заказчиками. Но один из наших девизов: «Доводи дело до конца!»

Включаясь в проект, мы первым делом проводим аудит, смотрим, насколько он реализуем. И если он не реализуем так, как

хочет инвестор, мы ему показываем, как и с какими условиями его можно реализовать. А затем мы, как правило, идём с заказчиком до полной реализации. Однако случаются в жизни и форс-мажоры, поэтому более корректно не «гарантировать», а сделать всё возможное, от нас зависящее. Что мы и делаем.

**– В разделе статей на вашем сайте большое внимание уделено самовольным постройкам. Эта тема по-прежнему актуальна? Что может предложить ваша ГК владельцам таких построек?**

– Эта тема актуальна и будет актуальной ещё ближайшие, наверное, лет 20. На территории РФ был период, когда тема градостроительного регулирования работала плохо, и в то время возникало множество самостроев. Что это такое? Это капитальные объекты, построенные без разрешения на строительство и эксплуатацию. Естественно, постепенно о них становится известно. На данный момент есть только два пути решения данного вопроса: либо снос объекта, либо его легализация. Последняя подразумевает подготовку всей необходимой документации на данный объект: начиная от земельного участка до проекта и технической документации уже в рамках действующего сегодня законодательства. При этом многие объекты, к сожалению, не соответствуют пожарным нормам, построены с нарушениями, и здесь приходится работать очень плотно, закрывая слабые места. Также очень много объектов, которые реконструировались без оформления или размещены на земельных участках иных назначений. В этом случае нужно пробовать изменить вид разрешённого использования земельного участка – это интересная задача, но непростая.

Строительство проще начинать с чистого листа, сложнее – по уже готовому объекту выявлять несоответствия, начиная от земельного участка до ввода, адаптировать его, укомплектовывать документами, проводить через надзорные службы, чтобы избе-

жать демонтажа и сноса. Легализация ранее построенных объектов – одна из востребованных услуг, и мы успешно делаем это.

**– Много ли у вас конкурентов? В чём ваши конкурентные преимущества? Почему важно не останавливаться и не почитать на лаврах?**

– Конкурентов не много и не мало: есть и появляются сейчас компании, так или иначе находящиеся в нашей нише, но я пока не встречал компании совершенно идентичной, охватывающей процесс целиком: от нуля и до ввода объекта в эксплуатацию. В сфере строительства много узкоспециализированных компаний. Мы же, с каким бы вопросом ни пришёл заказчик, готовы найти решение. Если ты пришёл за какой-то

ние строительства на территории РФ ежегодно ужесточается. Сейчас стало непросто строить объекты, так как очень много требований, согласований, разрешений и прочих бумаг, гораздо больше, чем 10, а тем более 20 лет назад. Если тогда раз в три года внесились какие-то изменения в требования к строительству, то сейчас это происходит почти раз в квартал. И нужно постоянно держать руку на пульсе законодательства, чтобы и проект двигался, и обременения снимались, и штрафам не подвергаться. Поэтому некогда почитать на лаврах. Нам необходимо все услуги оцифровывать и всё перевести на быстрый контроль – как для нас, так и для наших партнёров, заказчиков, инвесторов. Мы понимаем: нужно идти к тому, чтобы давать более качественный

то насыщается недвижимостью, то идёт некая стабильность, то возрастает спрос. Но так и всегда было: он активно адаптируется к окружающей действительности.

Коротко можно сказать, что рынок сейчас нестабилен. Но мы не очень чувствуем эту нестабильность, так как сфера оказываемых нами услуг довольно обширна.

**– Какова география деятельности компании? О дальнейшем её расширении задумываетесь?**

– Мы работаем на территории Москвы и области. На данный момент выходим в ближайшие к Подмосквовью регионы. Естественно, задумываемся о дальнейшем расширении, но проблема в том, что у нас очень высококвалифицированные специалисты, знающие в тонкостях все процессы строительства, а таковых очень мало, и мы сами их у себя растим. Если идти в рост, надо тиражировать профессионалов. Поэтому мы действуем поступательно.

**– В чём вы видите свою миссию?**

– Она прослеживается на протяжении всего нашего диалога. Наша миссия – взять на себя ответственность и объём работы, необходимой для того, чтобы претворить проект в жизнь, чтобы снять проблемы при его реализации, а заказчиков оградить от неоправданных трат средств и времени.

**– Какие направления считаете перспективными для развития? Каковы планы ГК на наступивший год?**

– У нас, по большому счёту, одно глобальное направление – реализация проектов. Его и будем совершенствовать. А планы у нас наполеоновские! Мы сейчас прорабатываем реализацию проектов по схеме *box industrial*. Это принцип «промышленных таунхаусов», определённый комплекс зданий, поделённый на блоки, со всеми условиями для возможности ведения там производственной и складской деятельности с комфортом для сотрудников. Предусмотрена современная система безопасности, доступа, противопожарная и т. д. Имея некий опыт по строительству, по обеспечению инженерной инфраструктуры, по контролю качества и обратную связь от наших инвесторов по поводу того, какими бы они хотели видеть здания, сооружения, помещения под те или иные свои нужды, мы прорабатываем для реализации идею таких вот *box industrial* комплексов. Клиент сможет приобретать площади от 300 кв. м до полутора, двух, трёх, пяти тысяч. Данные комплексы позволяют менять планировку в зависимости от потребностей собственника или арендатора. Мы сейчас как раз занимаемся несколькими крупными проектами по застройке земельных участков именно по принципу *box industrial*. Но при этом мы не отказываемся, конечно, от своих предыдущих направлений.



одной услугой, но в результате необходимо выполнить ещё ряд мероприятий, не надо никого искать: мы включаем свои ресурсы. И перед инвестором-заказчиком отвечать будет одна компания. Я по пальцам могу пересчитать компании, которые по широте охвата проблем приближены к нам. Есть, конечно, очень крупные и сильные игроки, выполняющие именно девелоперские функции и функции технического заказчика, есть проектирующие и при этом выполняющие часть функций по контролю строительства, есть те, которые занимаются градостроительным консалтингом и аудитом. Но вот чтобы всё это было «в одном» – таких единицы. И скажем откровенно: мы не задумываемся о конкурентах, не стараемся с ними соревноваться или использовать какой-то плагиат. Мы изначально для себя выбрали вектор самоидентификации, а не конкуренции.

Почему важно не останавливаться? Развитие – одно из неперенных условий успешного бизнеса. Например, цифровизация – сейчас очень важная тема, которая позволяет добиться ещё более качественного контроля, в том числе лучшего соответствия тем законам и требованиям, которые постоянно меняются, дополняются. Регулирова-

продукт, но адаптировать при этом его стоимость. Здесь есть к чему стремиться!

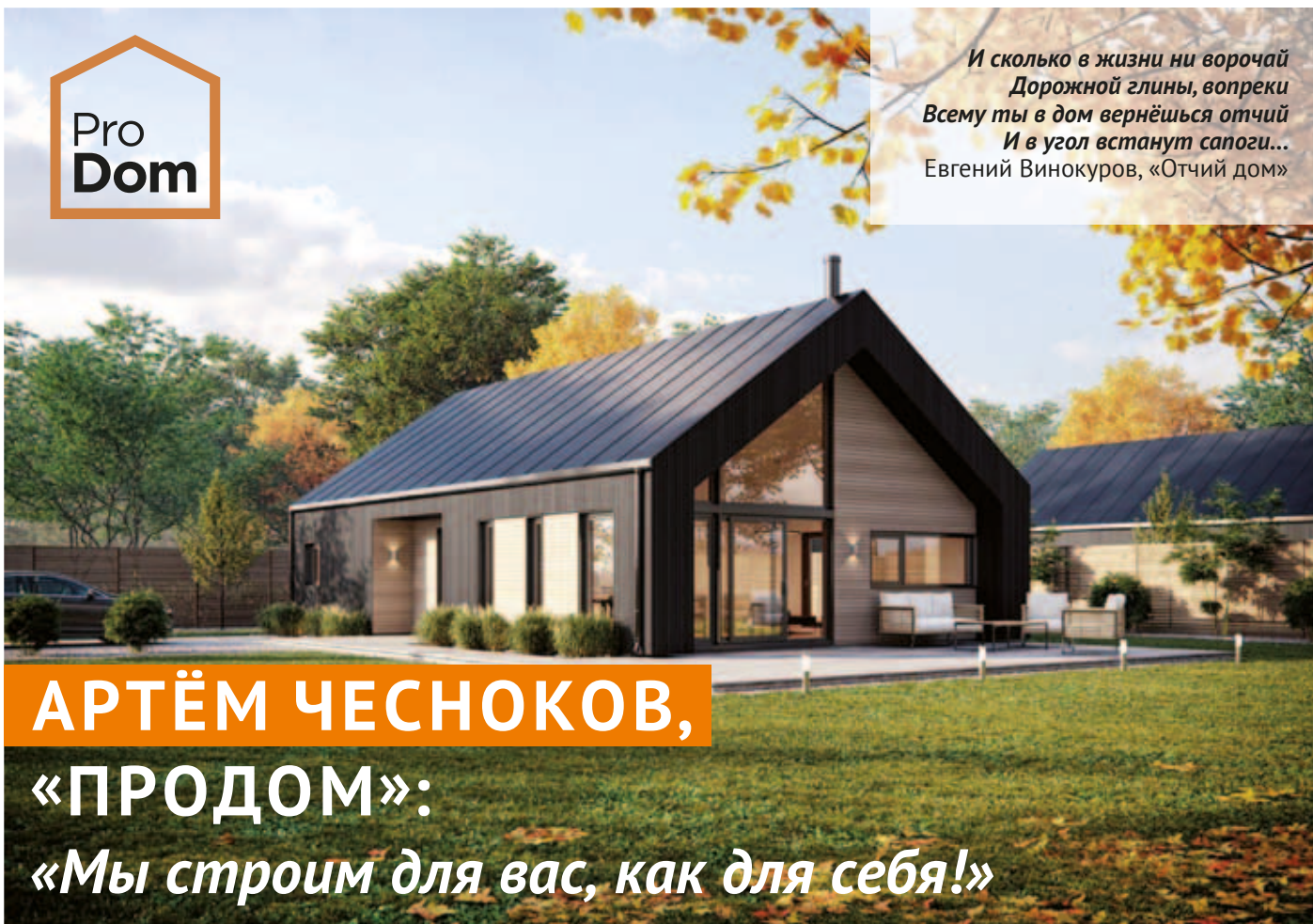
Каждый день не похож на предыдущий, возникают новые возможности, и нельзя просто остановиться и довольствоваться тем, что у вас есть, или счесть, что вы супер-профессионалы и больше нечему учиться. Мы довольно самокритично – в лучшем понимании этого слова – относимся к себе. Есть интерес к делу и вектор развития, и надо идти вперёд и меняться. Любая достойная компания стремится, в моём представлении, к тому, чтобы самореализоваться, улучшиться. Для чего? Для того, чтобы эти улучшения принесли пользу клиентам.

**– Какие времена переживает сейчас российский строительный бизнес в связи с геополитическими изменениями? Как это отражается на вашей работе?**

– Открылись новые возможности, и, если рассказывать о них детально, нужна отдельная статья. При этом есть ниши, в которых открылись большие возможности, и есть претерпевающие кризис. Сейчас открылась большая потребность рынка в компактных логистических, складских комплексах, в производственных мощностях. По жилью рынок идёт по параболе, то вверх, то вниз:



*И сколько в жизни ни ворочай  
Дорожной глины, вопреки  
Всеми ты в дом вернёшься отчий  
И в угол встанут сапоги...*  
Евгений Винокуров, «Отчий дом»



## АРТЁМ ЧЕСНОКОВ, «ПРОДОМ»: «Мы строим для вас, как для себя!»

«Свой дом» – сакральное понятие. С тех пор как много тысяч лет назад человек выбрался из сырой пещеры, которую поневоле делил с саблезубыми тиграми и предками нынешних медведей, и впервые построил собственное уютное жилище, о своём доме, наверное, мечтает каждый. У кого-то в судьбе он был, у кого-то есть сегодня, кто-то только отвлечённо мечтает о нём, а кто-то уже готов начать его строить. Не своими, конечно, руками: нашему современнику лучше доверить это дело профессионалам. А вот каким именно – на рынке же такой богатый выбор? Выгодно ли сегодня вкладываться в строительство собственного дома? Какой именно дом предпочесть? Какими должны быть приоритеты при выборе? Об этом и многом другом мы расспросили генерального директора компании «ПроДом» Артёма Чеснокова.

– *Артём Анатольевич, компания «ПроДом» – одна из динамично развивающихся в сфере индивидуального домостроения в России. На рынке она уже более 10 лет. А с чего всё начиналось? Почему был избран именно этот сегмент рынка? Для вас это «просто бизнес» или душевная склонность?*

– Начиналось всё с того, что будущее руководство «ПроДом» занялось строительством своих собственных домов, в процессе чего нам стало понятно, как в России пока мало компаний, демонстрирующих педантичный и ответственный, с привлечением всех возможных инноваций подход к стройке. Окунувшись в эту сферу, мы решили, что неплохо было бы заняться данным направлением и предлагать качественные продукты с качественными сервисами.

Мы уловили, что есть такая ниша, которая, скорее всего, будет расширяться. Так и оказалось. И растёт она хорошими темпами. А нам нравится строить, и мы постоянно развиваемся в этой области и стараемся применять всё самое передовое.

– *Вы ведь окончили Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича, работали и в сфере управления проектами, связанными с холодильным и торговым оборудованием. Как вы всё же решили как основную стезю выбрать индивидуальное домостроение и развитие коттеджных посёлков?*

– Я действительно окончил СПбГУТ, это телекоммуникационный университет, но что важно – факультет экономики и управления. Долгое время я, как управленец, трудился в сфере сервиса торгового холодильного оборудования, выступая на стороне заказчика. Работал с крупными иностранными корпорациями со стороны аутсорсинговой компании, которая предоставляла услуги глобальным игрокам, таким как Carlsberg, Coca-Cola, «Мултон» и подобные. Тогда я получил ценные уроки по тому, как нужно оказывать качественный сервис. И вот требования к уровню этого сервиса я позже переложил на случай со строительством загородного дома, заказчиком которого чаще всего является частное лицо. Возникла такая коллаборация подхода: мы взяли самое лучшее «сверху» и спустили до уровня простого человека, заказчика.

А на ваш вопрос «Для вас это «просто бизнес» или душевная склонность?» ответу: да, дома – это душевная история. А посёлки – это, наверное, изменение рода бизнес-деятельности. Сначала произошло изменение рода деятельности, которое привело к тому, что мы почувствовали: строительство частных домов – это то, что нам нравится. И дальше мы пошли в более точную настройку того, что нам понравилось.

– *Насколько перспективно это направление в нашей стране на сегодняшний день? Известно, что пандемия сильно*

*качнула рынок в сторону индивидуального строительства, но не пошёл ли процесс в обратную сторону в связи с новыми экономическими реалиями?*

– Согласен: пандемия подстегнула, но не только она – рынок качнулся по двум причинам. Первая из них – желание людей увеличить жилую площадь. Большинству горожан расхотелось жить на 35 квадратных метрах в однушке. Захотелось «семейного очага». А ресурс на покупку пятикомнатных апартаментов в Москве есть у единицы. Поэтому загородное строительство начало развиваться, можно сказать, семимильными шагами.

Было небольшое затишье в прошлом году – с января по май. Но потом мы с лёгкостью наверстали все потери. А в этом году активность началась уже в январе. Все тенденции показывают, что направление будет расти и дальше.

Известно, что загородное строительство выгоднее в плане стоимости жилья за квадратный метр и, безусловно, в плане качества получаемого продукта. Если сравнивать квартиру с ремонтом и прочей оснасткой, то дом с участком встанёт либо в эти же деньги, либо чуть-чуть, ну, может быть, процентов на 10-20 дороже, но при этом вы получаете свой дом минимум на 150 квадратных метров и совсем другой уровень жизни. Спрос не падает, а растёт, но при этом растёт и уровень запросов к сервису, к качеству строительства, отделочных материалов, к подключению инноваций. Например, теперь редкая стройка обходится без того, чтобы камеры не транслировали клиенту его объект в режиме 24/7.

*– Вы предлагаете клиентам какие-то типовые варианты? Или всегда приступаете к каждому новому объекту с нуля?*

– Конечно, существуют типовые проекты, их можно даже купить в интернете, и такой проект можно выполнить в любой технологии, но всё равно не удастся ничего построить, не внося корректировок. Потому что загородный дом – это всегда уникальная история, ведь в природе нет ни двух идентичных участков, ни двух одинаковых хозяев.

С другой стороны, типовой проект – откуда он взялся? Дом по этому проекту кто-то для себя построил однажды. Кому-то он понравился, захотелось построить себе «такой же». Вот поэтому проект называется типовым: его уже осуществляли два, три, четыре раза... Даже больше: любой хоть раз законченный проект уже стал типовым, раз на нём уже набили руку, получили опыт, изучили все нюансы.

Но мы все индивидуальны, как и наши семьи, поэтому каждый, естественно, начинает вносить в «типовой» проект изменения. Так что, по большому счёту, типовых частных домов вообще нет. Кто-то, например, добавил навес, кто-то продолжил фундамент, сделав закрытое патио, из которого можно сразу попасть в баню. Не говоря уж о том, что каждый выбирает на свой вкус цветовую гамму, отделочные материалы. Или маленький пример: у кого-то есть собака, а у кого-то – нет, поэтому у одного в тамбуре будет помывочная для питомцев, у другого – нет. Дома могут быть более-менее похожи снаружи, но при этом они совершенно разные внутри.

*– Ну и также вы можете что-то абсолютно индивидуальное, эксклюзивное построить, исходя из желаний заказчика, да?*

– Конечно. Например, приходит заказчик, говорит: «Вот у меня есть такой-то участок, и я люблю неоклассицизм». Или просто показывает фото того, что ему нравится. Тогда мы начинаем с нуля – с планировки – и делаем под ключ.

*– Вы предлагаете клиентам не только возведение дома, но и, по их желанию, весь комплекс строительно-монтажных работ: от стадии геологических и геодезических изысканий и проектирования до ландшафтных решений и инженерных систем и согласования всей необходимой документации. То есть вот это самое «с нуля под ключ». Каковы преимущества такого подхода для клиентов и для самой компании?*

– Ну, вообще, геология, топосъёмка и геодезия являются обязательным условием для начала строительства, потому что, не сделав геодезию, мы не узнаем, что находится под землёй, какие там слои, и будет невозможно правильно рассчитать фундамент. А это риск, который мы на себя брать не хотим, потому что отвечаем за конечный результат.

Более того, если обращаются клиенты, которые начинают строить свои базы отдыха либо посёлки, мы проводим геологические изыскания и по обширным территориям – например, всего посёлка – делаем общую планировку, подсказываем, где лучше провести коммуникации, какие должны быть дороги, определяем зональность. То есть практикуем комплексный подход: есть це-



льный кластер направлений, которые можно осуществить с нашей помощью.

**– Вы предлагаете заказчикам дома из клеёного бруса, бревна, кирпича, газобетона и других материалов, в том числе и по технологии монолитного домостроения. Расскажите немного о каждой технологии, её плюсах и минусах.**

– Технологии действительно разные, одна не хуже другой, а какую предпочесть – зависит от обстоятельств и вкусов заказчика. Каркасное домостроение – это быстровозводимое здание, которое требует внутренней и внешней отделки. Мы применяем уникальную систему силового каркаса из клеёных балок, дающую более жёсткую и надёжную конструкцию, чем обычное каркасное строение.

Газобетон, кирпич, монолит – это каменное домостроение; брус и бревно – деревянное. Клиент выбирает, что ему строить, исходя из локации, требований посёлка, предназначения строения: будет ли это постоянное место жительства, дача, гостевой дом, гараж или баня. Исходя из целей, на одной площадке могут быть применены разные технологии, более того, даже в одном доме. Например, если дом находится на склоне, то первый этаж будет либо монолитным, либо из газобетона, а второй – может быть, брус, бревно, а может быть, каркас.

Если взять стиль шале, мы используем внизу камень, сверху – дерево, независимо от ландшафта. А в сосновом лесу лучше смотрятся деревянные дома, чем каменные.

Ещё выбор проекта зависит от того, насколько быстро клиент хочет построить дом. Каменные дома – это год-два до въезда. Если это брус, каркас – намного быстрее.

**– Но вы одинаково владеете всеми возможными технологиями, и для вас не представляет труда сделать всё, что только ни пожелает заказчик? Или есть какие-то технологии, которые вы не выполняете в индивидуальном строительстве?**

– Мы строим по всем имеющимся на сегодня технологиям. Единственные критерии: что хочет заказчик и что он может себе позволить. Бывает такое, что заказчик приходит с одними планами, а в результате обсуждений выбирает что-то другое.

**– Для качественного домостроения необходимы отличные материалы. Какие используете вы? Кто ваши поставщики?**

– По силовым каркасам мы используем материалы нашего производства. Брус нам поставляют Киров, Вологда. По бревну это Сибирь и Урал, Карелия, покупаем зимний лес. По газобетону – продукция ЛСР. Все материалы проходят всестороннюю проверку, как и поставщики, мы лично ездим по объектам, проверяем качество.

Более того, мы смотрим не только на качество во время стройки: мы стараемся наблюдать объекты, которые были построены

5-7 лет назад, чтобы увидеть, как материал себя ведёт в процессе жизни, как он переживает все климатические невзгоды.

**– В вашем телеграм-канале ([https://t.me/prodom\\_spb](https://t.me/prodom_spb)) можно полюбоваться десятками готовых домов в разной стилистике и многими, ещё находящимися в процессе строительства. Некоторые из домов смотрятся очень нестандартно. Другие выполнены в уютной «узнаваемой» стилистике с отсылкой к европейским или русским национальным архитектурным традициям, являясь при этом оригинальными, разработанными вашими архитекторами. Там есть дома в стилях шале, барнхаус, классический и других. Расскажите о самых интересных проектах. Какие стили пользуются наибольшей популярностью у заказчиков?**

– Что касается стилистики, дизайна домов, мы можем очень многое, но всё решает вкус заказчика, потому что строится это для кого-то, для конкретной семьи; и главное –



чтобы ей было в доме уютно и комфортно. Чтобы жить было красиво, чтобы дом именно этим людям приносил эстетическое удовольствие.

Если говорить о самых запоминающихся, необычных заказах, это, наверное, дома на участках с большим перепадом высот. Например, сейчас у нас в работе проект бани на берегу озера с перепадом уровня участка шесть метров: это практически дом в горе.

Конечно, есть элементы, которые почти всегда присутствуют. Сегодняшние тренды – большая кухня-гостиная с камином, панорамные окна. Это то, что пользуется спросом, «то, чего хотят все».

**– А можете назвать самый свежий тренд – уже 2024 года?**

– Плоская крыша, эксплуатируемая кровля. Камень, дерево в отделке. Большие террасы. У сегодняшних заказчиков популярен стиль модерн. Однако стилистика зависит от нескольких факторов. Это ландшафт, ме-

стоположение дома, инсоляция и, конечно, стилистика самого места, где мы строим: коттеджного посёлка или просто индивидуальной застройки. Многие аспекты влияют на визуал дома: не всегда приемлемо и хорошо то, что «в тренде».

**– Как «рождается» дом?**

– Для его «рождения», как правило, необходимо несколько встреч с заказчиком. Сначала смотрим какие-то картинки, фото из интернета, может быть, какие-то проекты. Потом делаем планировку, строим визуализацию, рендер и приходим к какой-то смете и пониманию по срокам. И дальше начинается процесс непосредственной подготовки «на местности».

**– Сколько сотрудников работает в компании, каковы их специализация и квалификация?**

– У нас есть свой дизайнерский отдел, конструктивный, разумеется, есть отдел продаж. Ну и конечно, самый большой – строитель-

ный отдел: прорабы, снабженцы, строители, отделочники, плиточники и так далее. В зависимости от объектов количество персонала может варьироваться до 300 человек.

**– Расскажите подробнее о своих архитекторах, дизайнерах.**

– В России очень много отличных архитекторов, дизайнеров, просто the best! У нас их несколько, занятых разными объектами и направлениями. Мы сотрудничаем и с архитектурными, конструкторскими бюро, и с архитекторами, имеющими имя и работающими самостоятельно. Бывает и такое: нам приносят готовый проект, и его архитектор говорит: «Я буду вас консультировать дальше, потому что редко встречаю строителей, которые мне нравятся!» Иногда архитекторы после разового сотрудничества остаются с нами и приглашают нас в свои проекты.

А бывает и наоборот, когда мы «зарубаем» готовый проект. Скажем, его клиент приносит, хочет «вот такой дом», мы рас-



считываем. А заказчику кажется дорого, он предлагает: «Давайте убирать что-то!» Но для этого нужно менять проект полностью, раз меняются конструкция, нагрузки, площадь.

Проблемы возможны даже на финальной стадии внутренней отделки, при расстановке мебели. Например, у вас есть комната 12 метров, площадь вроде нормальная, но туда не встаёт двуспальная кровать: препятствует входу, мешает открывать дверь. То есть на стадии архитектурного решения надо сразу расставлять мебель, иначе может быть так, что дом придётся переделывать.

**– То есть вы и с изготовителями мебели сотрудничаете?**

– Да, сотрудничаем. Более того, мы хотим ввести новое отдельное направление, которое будет заниматься отдельно корпусной и мягкой мебелью. Будем производить мебель, создадим свой мебельный каталог.

**– Вы предлагаете клиентам также строительство бань, гаражей, беседок и других подсобных сооружений. Расскажите подробнее о своих предложениях в этой области.**

– Причём надо сказать, что баня – это отдельное искусство. Это специфический объект, по особым законам строится. Зачастую там помещают и гостевой дом. Для многих баня – сакральное «место силы». Настоящая баня – это качественная, красивая отделка внутри, панорамные окна, купели, зона отдыха; это часто соединение с террасой, летней кухней, винным погребом. Для хозяина, если он человек общительный, это какие-то шумные вечеринки, а если интроверт – что-то очень личное, позволяющее насладиться отдыхом в парной, с правильным паром, отделкой и так далее. Баня – это для души. Мы строим и гаражи, но, например, отдельно навес у нас заказывать нерационально, выйдет слишком дорого, для малых архитектурных форм есть специализированные компании.

**– Вы предлагаете также ландшафтные решения. В какой стилистике? Или тут ограничением служит только фантазия заказчика?**

– С нами работают и ландшафтные дизайнеры, и садовники. По окончании нашей работы над домом они помогут обеспечить комфорт и уют на участке. А конкретное решение очень зависит от того, где находится участок. Если это участок без деревьев, возможно, хозяева захотят их посадить или сделать, например, парники, альпийские горки. Если это сосновый бор, можно сохранить какое-то количество деревьев. Ландшафтный дизайнер обязательно работает в паре с садовником: нарисовать можно что угодно, но именно садовник поможет решить: можно ли эти растения здесь сажать, будут ли расти, нужен ли дренаж, какую систему полива применить, как за растениями потом ухаживать. Если всё сделать правильно,

участок будет радовать хозяев много лет каждый день, в любой сезон, потому что растения подбираются в расчёте на это.

**– Заметно, что вы к своим проектам относитесь как к детям: сдаёте заказчику, а потом много лет испытываете гордость за хорошо сделанную работу. Вы же бываете в домах, построенных вами в прошлом?**

– Дом – это живой организм, в процессе эксплуатации бывает нужно какое-то вмешательство, и поскольку мы даём гарантию, то, конечно, иногда приходится что-то приводить в порядок. Но конфликтов с заказчиками никогда никаких не было. Мы сейчас как раз запускаем ютуб-канал, будем в том числе снимать, как «живут» сданные дома, и заказчики нас пускают снимать и очень нам рады.

**– Дом – это место, куда мы возвращаемся каждый день, где растим детей, где, собственно, проходит большая часть нашей жизни. Трудно переоценить значение ответственности его застройщика и огорчение при выявлении со временем скрытых недостатков. Какие гарантии на свою работу вы даёте покупателям?**

– Мы даём полную гарантию на свои работы и относимся к этому со всей ответственностью, так как репутацию испортить легко, а восстановить гораздо тяжелее. Что касается техники, если мы делаем инженерку, то предлагаем обслуживание. В доме многое нуждается в постоянном уходе: камин надо чистить, деревья – подкармливать и обрезать и т. д. Мы всегда на связи и готовы помочь во всех проблемах.

**– Какова география работы вашей компании: это строго Санкт-Петербург и Ленобласть или есть исключения? Планируете ли её расширение?**

– В основном на 80% мы работаем по Ленинградской области, но есть и смежные регионы: Новгород, Псков; сейчас массово начали появляться запросы на Московский регион.

**– Компания «ПроДом» старательно поддерживает репутацию надёжного и честного застройщика. Часто ли к вам обращаются благодаря сарафанному радио: по рекомендации знакомых, родных, соседей? Какими ещё путями о вас узнают будущие клиенты? Почему на рынке, переполненном предложениями, выбирают именно вас? Какими преимуществами перед конкурентами вы можете гордиться?**

– Сарафанное радио, конечно, присутствует. Но у нас, разумеется, есть социальные сети, «Телеграм», сайт.

Что до конкурентов, мы никогда не говорим о них плохо. Они есть, есть среди них и очень достойные компании.

Среди наших преимуществ: мы говорим только правду! Мы не выставляем рекламу домов за 5 млн рублей. Потому что реально

на эту сумму сделать только тёплый контур: стены, крышу, в лучшем случае окна. Мы честно говорим: вот такой дом будет стоить 15 млн руб. Потому что мы используем качественные материалы: от фундамента до отделки; это дом, куда можно сразу заехать с семьёй.

Люди, конечно, сравнивают цены, бывает, отправляют наши сметы другим строителям, и, если потом показывают разницу в сторону уменьшения, мы всегда готовы объяснить, за счёт чего произошло такое удешевление. Ведь можно взять термоясень, а можно – обычную сосну. Можно использовать материалы, технологии подешевле, сэкономить на рабочей силе и, вообще, «купить на грош пятаков». Но дом – это надолго, возможно, на несколько поколений. Будете ли вы в дальнейшем от такой экономии счастливы?

**– Есть ли у компании «ПроДом» девиз, кредо, которых придерживаетесь неукоснительно и намерены придерживаться впредь?**

– Девиз простой: «Мы строим качественные дома!» Можно ещё сказать – «дома мечты». Качество во всём, что делаем, – это правило, по которому мы живём. В компании должны работать единомышленники. Есть люди, приходящие в бизнес «заработать любым путём». А есть те, кто хочет приносить другим людям добро. Правило компании «ПроДом» – нам должны нравиться результаты нашего труда. Мы строим для вас, как для себя!

**– Каковы планы на наступивший год? Каким вам видится будущее компании?**

– Ну, конечно, есть планы по увеличению продаж, объёмов – они стандартные для любой компании. Ещё мы решили расширить офис: мы больше работаем «в полях», но клиентам, как оказалось, это нужно. Про направление по производству мебели я уже говорил.

Думаем про строительство баз отдыха, отелей, малоэтажное строительство. Мы по своей технологии двутавровых балок способны строить дома до четырёх этажей. Это стратегические цели, но двигаться нужно продуманно. В будущем возможно создание собственной базы отдыха и собственного посёлка. Но эта идея пока в зародыше, будем её развивать.

Каждое действие должно быть выверено и просчитано, и тогда всё получится!

Подготовила Елена Александрова



**Компания «Новый Интерьер» специализируется на создании проектных столярных изделий. Жанна Фёдорова – собственник, Главный двигатель и вдохновитель компании, номинантка престижной премии «Главные женщины» – рассказывает о своём бизнесе, который неотделим от жизни и вдохновения.**

## «НОВЫЙ ИНТЕРЬЕР»:

# СОЗДАЁМ РЕШЕНИЯ, СПОСОБНЫЕ ПРЕОБРАЗИТЬ ЛЮБОЕ ПРОСТРАНСТВО

**– Жанна, на сайте вашей компании представлены проекты дизайна с необычными и манящими названиями: «Завтрак в Риме», «Тропический коктейль» и др. Сразу чувствуются нестандартный подход и креатив.**

– Да, вы правы, я убеждена, что каждый уголок дома способен рассказать свою уникальную историю, а мы выступаем как создатели этих рассказов. Мы превращаем обыденные пространства в искусство, живущее в гармонии с хозяевами.

**– Расскажите, пожалуйста, об истории создания бизнеса.**

– Вообще, в столярной индустрии я более 25 лет – с тех пор, когда ещё работала переводчиком с производителями мебели. Тогда я и заинтересовалась мебельным бизнесом, но это было вызвано не только бизнес-потребностями, но и глубоко личными мотивами. Потому что для меня это не просто создание предметов интерьера, но и возможность воплощать красоту и гармонию в каждом доме. Я верю в то, что именно женщина способна наполнить интерьер истинным уютом и комфортом. И это мировоззрение стало фундаментом для «Нового Интерьера».

Мы не просто производим двери и мебели премиум-класса. «Новый Интерьер» – это целостная экосистема, где идеи пре-

вращаются в реальность благодаря слаженной работе команды профессионалов. Мы предлагаем нашим клиентам полный цикл: от идеи и эскиза до монтажа столярных изделий любой сложности. Наш подход к работе уникален: мы не просто выполняем заказы, мы создаём решения, способные преобразить любое пространство.

**– Вы упомянули, что работали переводчиком, то есть получили серьёзное образование в совершенно другой области. Для того чтобы так резко сменить сферу деятельности, нужно иметь большую решимость и какие-то предпосылки. А что послужило толчком для вас?**

– Действительно, первоначально я получила базовое филологическое образование. Это были иностранные языки: английский, испанский; потом к ним добавился итальянский. Но говорить про кардинальную смену сферы деятельности я бы не стала, потому что и моя переводческая карьера, и то, что я сейчас делаю, непосредственно связаны с производством. Будучи переводчиком, я по роду деятельности посещала много итальянских и испанских мебельных фабрик, и именно тогда зародилась моя любовь к этой продукции. Собственно, она и послужила толчком к так называемой смене деятельности.



**– В чём заключается секрет успешности и востребованности компании?**

– В основе нашего успеха лежат не только высокое качество и индивидуальный подход к каждому клиенту, но и стремление к инновациям. Мы постоянно исследуем новые материалы, технологии и дизайнерские решения, чтобы предложить нашим клиентам лучшее. Наше производство оснащено современным оборудованием, позволяющим воплощать в жизнь самые смелые идеи.

За годы работы мы научились слышать и понимать наших клиентов, благодаря чему смогли завоевать их доверие. Поэтому многие из них возвращаются к нам снова, что является лучшим подтверждением качества нашей работы. Сегодня мы гордимся тем, что «Новый Интерьер» стал символом надёжности, профессионализма и качества на российском рынке.

Мы ощущаем себя как сообщество профессионалов и энтузиастов, для которых создание красивых, функциональных и уникальных интерьеров – это не работа, а призвание. Именно такой подход позволяет нам оставаться лидерами на рынке и продолжать радовать наших клиентов изысканными и качественными решениями для их домов.

Кроме того, неотъемлемой частью моей жизни являются путешествия, которые вдохновляют на новые идеи и проекты. Каждая поездка – это возможность увидеть что-то



новое, привнести в работу свежие решения и подходы. А затем «Новый Интерьер» превращает эти идеи в реальность, демонстрируя, что российское мебельное производство способно удивлять и вдохновлять.

**– Если бы вам предложили описать изделия компании «Новый Интерьер» двумя-тремя предложениями, что бы вы ответили? Какая она – ваша мебель?**

– Я бы сказала следующее: в первую очередь наша продукция – двери и мебель – грамотно спроектирована. Это касается и стили, и пропорций, и гармоничного соотношения тех или иных материалов и отделки.

Второе – это надёжные изделия, потому что к нам зачастую обращаются клиенты спустя 10-15 лет после первого заказа; и оказывается: они пользуются нашими дверьми, нашей мебелью и очень довольны. Поэтому приходят к нам заказывать мебель для своих новых помещений.

И третье – наверное, то, что наша мебель «вне времени».

Мы внимательно следим за новинками в материалах, за новыми тенденциями, но при этом нам удаётся создавать предметы, которые из года в год радуют своих хозяев, не теряя актуальности.

**– А можно подробнее остановиться на нюансах оформления изделий?**

– Возможность интеграции в деревянные изделия латунных элементов, сланца, стекла, перламутра, шпонов, в том числе редких пород, а также ткани, кожи даёт волю бесконечной фантазии для создания уникальных интерьеров.

Усовершенствованные формулы и техники окрашивания, включая патинирование, 100% глянец, кракелюр, художественную роспись, позволяют нам воплощать в жизнь любые идеи клиентов, а техническая оснащённость и опыт наших специалистов позволяют делать максимально точный подбор цвета – индивидуально для каждого проекта.

**– Интересно, а как обставлен ваш дом? Пользуетесь ли вы в быту продуктами производства вашей компании?**

– У меня дома большинство мебели – изделия компании «Новый Интерьер». И не потому, что это моя компания и заказывала какой-то эксклюзив исключительно для себя. Просто за годы работы с разными дизайнерами на различных объектах я поняла, что тот эталон качества, который существует у компании «Новый Интерьер», мало кем может быть достигнут. Я на своём профессиональном пути практически не встречала компаний с идентичными ценностями и подходом к работе. Поэтому, разумеется, я с большим удовольствием пользуюсь изделиями, изготовленными моей компанией.



**– Важны ли для вас общение с коллегами, возможность обмениваться опытом?**

– Да, конечно же, важной частью нашей деятельности является взаимодействие с профессиональным сообществом. Благодаря сотрудничеству со многими известными дизайнерами и архитекторами наши работы опубликованы в лучших интерьерных журналах: AD Russia, AD Spain, Elle Decoration и др. Подробнее об интерьерных решениях можно посмотреть на нашем сайте, в разделе «Проекты»: <https://newinterier.ru/projects/>.

Много лет мы также являемся участниками Ассоциации дизайнеров и декораторов интерьера, где объединены усилия крупных специалистов области.

Будучи партнёрами программы «Идеальный ремонт» на Первом канале, мы приняли участие в создании серии проектов.

**– Вы наверняка сотрудничаете со множеством интересных дизайнеров. Какие их идеи в последнее время вас особенно вдохновили? Что вы больше всего цените в дизайнерах?**

– Сложно охарактеризовать черты профессионала в этом деле какими-то

конкретными эпитетами, потому что каждый дизайнер – творец и в своём роде уникален: он и первопроходец, и хранитель традиции одновременно, поэтому все работы у нас такие разные. Мы сотрудничаем со многими замечательными дизайнерами и архитекторами, очень разными, и выделить кого-то из них я, пожалуй, не смогу.

**– Где находится ваше производство? Какие материалы используете?**

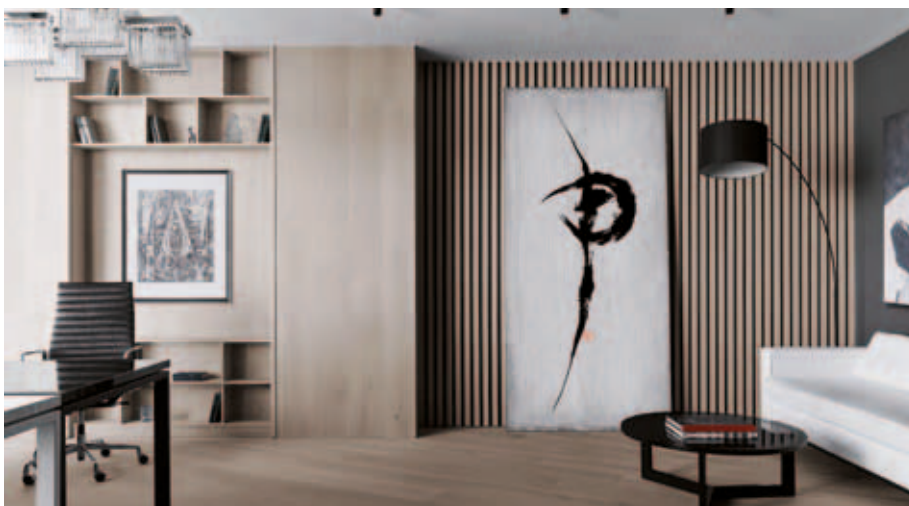
– Оно находится в Чеховском районе Подмосковья. Это производство полного цикла: от закупки материала до выпуска готовой продукции. Мы занимаемся столлярными работами, интеграцией различных материалов, таких как шпоны, сланцы, металлы, применяем различные виды красок.

Что касается основных материалов, это, разумеется, МДФ, потому что это самый часто встречающийся и доступный, лёгкий в обработке материал. Наш «конёк» – работа со шпонами. Исторически сложилось, что в нашу компанию приходят за решением сложных задач, поэтому большинство шпонов, которые мы используем, – экзотика, уникальные породы дерева. Вот сейчас, например, у нас «период птичьего глаза» (глазкового клёна), до этого был «период эвкалипта». Очень много работаем с корневыми срезами. В результате смелых поисков возникает нестандартная и разнообразная продукция.

**– Какой вы видите свою компанию в будущем?**

– В первую очередь – как место, где каждый клиент сможет найти именно то, что ищет для своего дома, где профессионализм и креативность сотрудников позволят реализовать любые, даже самые нестандартные проекты.

Я мечтаю, чтобы люди обращались к профессионалам, доверяя им создание интерьера своего дома, чтобы каждый смог ощутить гармонию и счастье от окружающего его пространства.





## «ПОЛИСФЕРА» – ПРОФИ В СФЕРЕ ПОЛИМЕРОВ

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

### «ПОЛИСФЕРА»: НА СТАРТЕ

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

### ИСТОРИЯ ВОПРОСА

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

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

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

### ПОЧЕМУ ПОЛИМЕРЫ?

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

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

Сотрудники компании «Полисфера» в числе прочих проектов наносили бесшовно-полимерное покрытие на московских развязках. Это покрытие чуть дороже, чем традиционное, но сейчас уже многие заказчики понимают, что у конструкции есть срок эксплуатации; и чтобы быть уверенными в долгосрочном эффекте, лучше заплатить за качество. Мостовые сооружения относятся к объектам повышенной ответственности, и, если они начнут разрушаться под воздействием внешних факторов, будет необходим срочный и дорогостоящий ремонт. Надо учитывать не только цену «здесь и сейчас», затраты по эксплуатации лучше минимизировать заранее. К тому же всем известна тенденция к нарастанию курсов валют, и «экономленные» сегодня 100 рублей в следующем году обернутся тратой в 150, а то

и 300 рублей. Ремонт будет намного дороже и хлопотнее, чем качественно сделанная сразу работа.

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

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

### КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

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

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

Если говорить о полимочевине, как правило, нужна какая-то предварительная

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

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

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

### КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ?

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

### А ЭТО УЖЕ ИСКУССТВО...

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



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

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





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

### ПОЧЕМУ С «ПОЛИСФЕРОЙ» ВЫГОДНЕЕ?

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

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

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

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

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

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

Аналитический центр, который составляет эти рейтинги, имеет определённые методики, по которым выбираются ком-

пании. На их решение повлияло то, что на тот период у компании произошёл кратный рост прибыли, плюс учитывалось отсутствие кредитов и судебных тяжб.

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

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

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

### А ЗАКАЗЧИКИ КТО?

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

и с компаниями, выигравшими конкурсы по субконтракту.

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

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

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

### УНИКАЛЬНЫЕ АВТОРСКИЕ ИННОВАЦИИ

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

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

Стоит пояснить термин «пассивный дом».

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



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

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

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

### НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

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

А ещё в ближайшем будущем компания планирует расширить ассортимент продукции: помимо напыляемых, существуют полимеры, которые можно наносить вручную. При этом полимеры более ровно растекаются, но их надо вручную смешать, разлить, распределить, подравнять, и сохнут они сутки. Это более трудоёмко, но в результате получается долговечное покрытие, подходящее для



промышленных полов: паркингов, выставочных комплексов, производственных помещений.

### ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ

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

### НА ROSBUILD

Недавно по приглашению Института пассивного дома компания впервые приняла участие в выставке RosBuild. Институт представлял коллективную экспозицию по энерготехнологиям, куда «Полисфера» хорошо вписывалась. Её стенд вызвал большой интерес у посетителей.

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

### ПЛАНЫ НА БУДУЩЕ

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

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

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

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

**В** настоящее время промышленность Тверской области демонстрирует положительную динамику. За январь-декабрь 2023 года индекс промышленного производства составил 112,1% к соответствующему периоду предыдущего года (этот показатель опережает общероссийский показатель на 8,6%). Индекс обрабатывающих отраслей также демонстрирует рост – 116,4% за такой же период.

Подробнее об итогах 2023 года и перспективах развития региона в ближайшее время рассказывает губернатор Тверской области Игорь Руденя.

## ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ: КАЧЕСТВО ВО ВСЁМ



### ЭКОНОМИКА И ИНВЕСТИЦИИ

Главным итогом 2023 года является то, что Тверская область успешно реализует свои возможности и развивает региональную экономику. В этом заслуга всего коллектива правительства региона: министерств, ведомств, администраций муниципальных образований. И такая командная работа даёт свои позитивные результаты.

Мы работали и продолжаем работать с каждым инвестором. Даже компании из недружественных стран продолжают работать на нашей территории. Можно привести в пример такие проекты, как ДКС, где работает итальянский капитал, это также часть предприятий пищевой промышленности – представители азиатских республик. Это и восточные представители: машиностроение, тракторостроение и так далее.

Могу сказать, что наша команда и я лично провели много встреч с инвесторами. Это

Ростех, «Лукойл», Роснефть, «Транснефть», «Трансмашхолдинг», «ТЕК-КОМ» и многие другие.

Ключевые наши условия для инвесторов – это уровень заработной платы не ниже, чем в Твери либо регионе, долгосрочные инвестиции в уставный капитал, обеспечение рабочих мест и уплата налогов в консолидированный бюджет Тверской области. Ещё один очень важный вопрос – приоритет для трудовых ресурсов из Тверской области.

Сегодня наш бюджет уже пополнился за счёт платежей инвесторов, которые платят налоги в регионе. Они перерегистрировались из Москвы и Санкт-Петербурга на территорию Тверской области. Мы благодарны всем инвесторам, кто хотя бы рубль вкладывает в нашу региональную экономику.

Я думаю, тот фактор, что наша страна ограничила вывод капитала, послужил

тем мультипликативным механизмом, что средства инвесторы стали вкладывать в нашей стране в том числе и на территории Тверской области. Поэтому, говоря сегодня о наших инвестиционных проектах, считаю, что у нас огромный потенциал – как на 2024 год, так и на последующие годы и десятилетия.

### БЮДЖЕТ РЕГИОНА

В последние годы наблюдается позитивная динамика снижения госдолга Тверской области. Основные тренды регионального бюджета на 2024-2026 годы следующие. Первое: мы не уменьшаем социальную поддержку. Наша образовательная программа, медицина, молодые семьи, помощь участникам и ветеранам СВО, программы газификации, ремонта дорог – всё сохранено.

В 2023 году мы перешли очень важный рубеж: доходы областного бюджета пре-







высели 100 миллиардов рублей. Это очень важно, это уже совсем другой уровень экономики.

Сегодня доходную часть бюджета на 2024 год мы планируем уже за 110 миллиардов рублей. В настоящее время ключевая ставка Центробанка превысила 16%, что затрудняет выдачу кредитов для промышленных предприятий. Поэтому мы смотрим, какие механизмы можно использовать с помощью наших региональных финансов для того, чтобы предприятия не снижали обороты, а соответственно, и налоговые отчисления в областной бюджет.

Мы за этим очень внимательно следим и понимаем, что все наши достижения, социальные программы, помощь, поддержка, развитие возможны только при эффективном вложении денег областного бюджета.

### ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ И БЛАГОУСТРОЙСТВО

Один из самых масштабных проектов – строительство Западного моста в Твери. Это проект, который Тверская область готовила несколько лет, если не сказать – десятилетий. Сам срок сдачи Западного моста – это 2025 год, четвёртый квартал. Будем стараться сделать это быстрее, потому что опыт подсказывает: всё, что сдаётся в конце года, будет находиться под снегом и потом требует доработки уже после зимы. Надеюсь, что наши строители не подведут. Напомню, проект Западного моста – это четыре сооружения. В него включён один мост через Волгу, второй на проспекте Калинина. Третий мост – это Горбатый. Четвёртый – это улица Фрунзе. Мост, который должен стать резервным, а впоследствии уже и дополнительным мостом для развития Радужного, Заволжского района.

Работы на Горбатом мосту планируется начать к маю 2024 г. Это будет 4-полосный объект с двумя большими тротуарами, с освещением. Альтернативным объездом будет мост по улице Фрунзе. Там планируем в апреле запустить рабочее движение, несмотря на непростые отношения с РЖД, потому что там ходят скоростные поезда «Сапсан», и требуется большой процесс согласования и по безопасности, и по окнам, когда можно проводить работы. Но надеюсь: всё будет проведено в срок.

Что касается нашей скоростной трассы Москва – Санкт-Петербург: весь маршрут известен, там практически работа завершена, самое большое время сейчас уходит на надвижку моста через Волгу.

По поводу вылетных магистралей из Твери или въездных магистралей. Из новых это Кимрская магистраль, она будет расширена до четырёх полос. В месте пересечения действующей трассы Тверь – Кимры с трассой М-11 планируется четырёхполосная развязка, и въезд в город будет на улице Туполева.

Вторая трасса вылетная – это наш Восточный мост, улица Маяковского, через леса у нас также проходит вторая магистраль, которая выходит за поворотом на Змеёво. Там тоже дорога будет расширена до четырёх полос. Магистраль мы будем делать в 2024–2025 годах, тоже четыре полосы для того, чтобы удобно было выезжать и заезжать в город Тверь.

И третье – это Черногубово. Съезд, за который мы боремся, и поручение Президента РФ, кстати, по этому вопросу есть, чтобы тоже был заезд со стороны Паши Савельевой.

Что касается высокоскоростной железной дороги: сейчас обсуждается два

концепта. Согласно первому, всего на территории ЦФО будет две остановки между Москвой и Санкт-Петербургом: в Великом Новгороде и в Твери. Время доезда до нас будет порядка 30 минут от центра Москвы. И у нас железнодорожный вокзал по первому варианту в районе Мигалово.

Есть вторая концепция, о которой мы сейчас ведём переговоры с консорциумом, созданным для строительства высокоскоростной железной дороги: это всё-таки сделать вторым ярусом и пройти через центральный железнодорожный вокзал города Твери. Если это нам удастся совместить по проектированию, в том числе этим занимаются Министерство транспорта РФ и РЖД, то тогда, наверное, это будет более рационально, более правильно.

Одной из приоритетных задач правительства Тверской области является строительство дорог в муниципалитетах. За последние четыре года в Сонковском округе реализовались проекты строительства автодорог Сонково – Бежецк. И вот в этом году проект, который был рассчитан на три года, закончили досрочно за два года: завершилось строительство автодороги по направлению Сонково – Кой.

Также в 2024–2025 годах запланировано строительство автодороги по направлению Сонково – Беляницы, Сонково – Красный Холм.

Продолжается активная работа и по благоустройству в муниципалитетах. Работа по восстановлению наших исторических центров и малых городов является одной из лучших в стране. Это и Торопец, и Осташков, и Ржев, и Удомля, и Вышний Волочёк.

Что касается самой Твери, здесь более сложная ситуация. Наша задача – конечно же, чтобы Тверь стала образцом, эталоном для всех муниципалитетов.

## ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Кадровый вопрос по медработникам в Тверской области стоит очень остро. Даже сейчас при выполнении программы первичного звена здравоохранения мы видим, что наши некоторые лечебные учреждения, которые мы построили с таким большим напряжением, даже они порой не укомплектованы кадрами. И это в том числе касается ФАПов.

Поэтому мы реализуем различные мотивационные программы. У нас есть региональные решения. Полтора миллиона рублей для врачей, 300 тыс. рублей для младшего и среднего медицинского персонала. Надо ещё понимать, что есть врачи, которые уже работают. И когда мы говорим, что мы молодым даём что-то, то у всех возникает вопрос: «Отлично, вы им даёте, а мы тоже проработали уже 10, 15 лет в системе, а мы где тогда?» Вот в этой связи мы считаем, что сегодня очень важен жилищный проект для наших бюджетных работников. Сейчас он формируется, с 2024 года мы планируем его запустить.

Также с 2023 года мы запустили проект по медицинским образовательным учреждениям – колледжам. Это повышенная стипендия, повышенные выплаты, но по окончании этого учебного заведения три года ты работаешь на территории нашего региона. Для этого при поступлении заключается соответствующее соглашение. Надеюсь, что мы сможем это применить к большинству наших средних профессиональных образовательных учреждений и по другим отраслям, не только в здравоохранении.

Сейчас ведём переговоры по аналогичному процессу по отношению к нашему медицинскому вузу. Речь идёт о необходимых нам специализациях. Потому что у нас сильная школа стоматологическая, большинство успешных врачей по стоматологии и индустрии красоты – это наши выпускники. Мы этим гордимся, но время требует корректировки, нам нужны врачи и других специализаций.



## ДЕМОГРАФИЯ

Сегодня главная задача нашего государства – улучшение демографии. Это является ключевым вопросом. Что касается нашего региона: мы совершенно чётко ориентируемся на эту задачу – как стратегическую. Кроме того, что мы сохраняем все меры поддержки, мы ещё смотрим и анализируем, как можно увеличить и качество, и эффективность этих мер.

Основным вопросом поддержки семей является жилищный вопрос. Сегодня для того, чтобы его решать, нужен целый комплекс мероприятий. В этой связи мы планируем с 2024 года сделать перезагрузку программы по жилищной поддержке молодых семей. Мы хотели бы сделать проект, в том числе частично применив опыт наших коллег из других субъектов Российской Федерации: это строительство домов для молодых семей и привлечение семейной ипотеки, сельской ипотеки для приобретения этих домов при условии рождения четвёртого и последующих детей.

Также сейчас мы с фондом «Женщины за

жизнь» и Натальей Москвитиной открыли региональное отделение. Основная задача – это стабильно позитивная динамика численности населения, но за счёт наших традиционных ресурсов, наших коренных жителей.

Когда мы говорим о молодых семьях, о численности демографии, то надо не забывать, что эта поддержка должна делиться на городское население и на сельское. Потому что сельский уклад жизни в современном формате требует дополнительных усилий со стороны государства. Это другие расстояния, другие форматы скорой медицинской помощи, другие форматы образования, это дополнительная забота о детях, это условия для детей и молодёжи, чтобы они посещали спортивные, публичные и культурные мероприятия.

## ГАЗИФИКАЦИЯ РЕГИОНА

Вопросы газификации Тверской области находятся на постоянном контроле.

Сегодня газ подводится к частным домовладениям, многоквартирным домам, организациям и учреждениям. В следующем году запланировано строительство трёх газовых котельных.

Так, Жарки были газифицированы с территории Смоленской области, чтобы ускорить процесс, не ждать большой стройки Оленино – Нелидово – Западная Двина – Торпеец со стороны Ржева. И Жарки одними из первых получили газ по новой программе газификации.

Программа по внутренней газификации будет продолжена. Распределительные сети строятся, финансируются – в том числе и с небольшим бюджетом самого муниципального образования.

Кроме того, у нас принята программа: в ближайшие несколько лет перевести все наши бюджетные учреждения образования, здравоохранения на газовое топливо, чтобы уйти от закупок угля, мазута.





В регионе также действует помощь по газификации дома от забора до здания и разводка внутри дома.

Также будем решать вопрос по газификации двухквартирных домов: таких строений в регионе в 80-е годы было построено очень много. Эти дома необходимо перевести в категорию домов с блокированной застройкой, сделать их перерегистрацию в Росреестре.

### ТУРИЗМ И ОТДЫХ

Развитие туристической деятельности является приоритетом в работе правительства Тверской области. Отмечу, что за последние несколько лет доходы от туризма в консолидированный бюджет Тверской области составили более 3 млрд рублей. Это достаточно хороший показатель.

На территории региона реализованы хо-

рошие проекты в Конаковском и Осташковском районах.

В этом году должны быть введены три отеля в Завидово класса «2-3 звезды» и один 4-звёздный. Пятизвёздочные отели – это в Конаково, где Московское море. Расширяются и индивидуальные маленькие форматы – гостиницы модульного типа.

Очень динамично сейчас развивается Осташков, Удомельский район. Там идёт активное строительство дополнительных отелей с пирсами, пристанями, ресторанами и кафе. Мы выдаём специально для них кредиты для инвестиционной деятельности и видим, как эти маленькие туристические объекты финансируются, кредитуются, развиваются. Надеюсь, что мы к 2026 году придём с увеличением нормального фонда.

Юго-запад области тоже достаточно хорошо начинает развиваться. Есть небольшие, но очень интересные клубные отели, в том числе в городе Торопце, на озёрах. Также эта работа ведётся в Зубцовском районе: там усадьба Куракиных восстановлена, открыт ресторан.

Сегодня можно сказать, что мы добиваемся своей цели, потому что, если Москва и Московская область к нам едут, это значит, что у нас и уровень обслуживания достаточно хороший, качественный. И инвестиции качественные, и транспортная доступность.

И я хочу, чтобы мы всегда помнили: Тверская область – это, прежде всего, качество, качество во всём: в отношениях, в людях, в обязательствах, качество будущего нашей страны.



## ТВЕРСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА: НАДЁЖНАЯ ОПОРА ДЛЯ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

**С**оздание благоприятного инвестиционного климата и привлечение инвестиций, а также продвижение на российский и мировой рынки продукции местных товаропроизводителей – таковы основные направления деятельности Тверской торгово-промышленной палаты.

**О том, как реализовать эти задачи в сегодняшних реалиях, и о перспективах развития регионального бизнеса рассказывает Владислав Шориков – президент Тверской ТПП, член региональной общественной палаты, руководитель экспертного совета Фонда развития промышленности Тверской области.**

**– Когда была создана Тверская торгово-промышленная палата? Как характеризуется её деятельность за прошедшие годы?**

– Тверская торгово-промышленная палата была создана в 1993 году. Это время характерно активным развитием предпринимательства в России. Именно тогда появились ТПП многих российских регионов, массово празднующие в последние годы свои 30-летия.

Тверская палата не является исключением и в прошлом году отметила свой юбилей. За этот период организация зарекомендовала себя как эффективная коммуникационная площадка, поддерживающая партнёрство предпринимательства и власти, совершенствующая условия развития региона.

Сейчас в предпринимательстве действуют те люди и организации, кто справляется с возросшим уровнем сложности и объёмом задач. Роль торгово-промышленной

палаты – быть надёжной опорой в преодолении появляющихся проблем, содействовать организации горизонтального партнёрства, помогать в стратегическом планировании и привлекать для этого все доступные инструменты.

**– Кто входит сегодня в состав Тверской ТПП и как стать её членом?**

– На сегодняшний день численность членов Тверской ТПП составляет более 500 предприятий и организаций. Это как предприниматели со стажем, те, кто работает не одно десятилетие, располагает развитой структурой, сложившимся коллективом, солидными производственными мощностями, так и молодые, начинающие, которые лишь пробуют себя в выбранной сфере. Масштабы их деятельности, естественно, разнятся, но при этом у каждого из них возникают свои собственные проблемы и сложности.

Мы не делим членов палаты по возрасту

или финансовым оборотам, а опираемся на отраслевой принцип. Взаимные контакты предпринимателей различного опыта и уровня, с разными взглядами и подходами только способствуют развитию за счёт обмена передовым опытом.

Большое значение палата придаёт поддержке семейного предпринимательства. Важно, когда дети с малолетства приучаются к семейному делу, взрослеют внутри этого процесса, а потом наследуют его от своих родителей, бабушек и дедушек. Таким образом, мы формируем прочную социально-экономическую основу поступательного прогресса.

**– Тверская палата предлагает широкий перечень услуг: это проведение экспертиз, ярмарок и выставок, организация бирж субконтрактов и другие. Расскажите о них поподробнее.**

– Самыми востребованными из наших услуг являются сертификация, оценка и экспертиза товаров, помощь в подборе партнёров для бизнеса в РФ и за рубежом, организация деловых мероприятий и многие другие.

Особо хочу выделить, пожалуй, самый актуальный запрос от бизнеса – это включение товаров в Реестр российской промышленной продукции Минпромторга России. Этот статус даёт преимущество в рамках процедуры госзакупок и предоставляет возможность льготного получения существующих мер государственной поддержки, особенно в период активного импортозамещения. Тверская торгово-промышленная палата наработала большой опыт в реализации данного направления и оказывает предприятиям максимальное содействие в достижении позитивного результата.

**– Очевидно, что со временем появляются и новые виды услуг. На каких концентрирует внимание Тверская ТПП в последнее время?**

– В нашем регионе наблюдается рост внутреннего туризма. Соответственно, возрастает востребованность в услугах сервиса и, прежде всего, гостиниц. С 2019 года классификация средств размещения стала обязательной процедурой. Использовалась она сначала для крупных отелей, но на сегодняшний день все средства размещения обязаны получить свидетельства о звёздах. С 30 июня 2023 г. также вступил в силу ГОСТ Р 70587-2022 «Туризм и сопутствующие услуги». Его положения впервые распространяются на оказание сопутствующих услуг в средствах размещения и дополняют нормативные документы о классификации гостиниц.

Действуя в духе времени, Тверская торгово-промышленная палата в 2022 г. получила аккредитацию для осуществления классификации гостиниц и является сегодня единственной аккредитованной организацией на территории региона. Таким образом, мы

активно содействуем в предоставлении потребителям необходимой и достоверной информации об объектах туристской индустрии, повышаем конкурентоспособность туристских услуг и привлекательность объектов, что позитивно влияет на увеличение туристского потока.

**– В предпринимательской деятельности неизбежны споры и противоречивые ситуации, как палата содействует их разрешению?**

– Вы абсолютно правы. События последних лет наглядно показали востребованность определения палатами форс-мажорных обстоятельств. Количество обращений предпринимателей за последние три года увеличилось в десятки раз. Заключение о форс-мажоре требуется, чтобы избежать санкций и штрафов, предусмотренных контрактами и договорами. Благодаря этому появляется возможность урегулировать вопрос расторжения и не попасть в реестр недобросовестных поставщиков из-за невозможности выполнить условия контрактов в связи с трудностями поставки продукции из недружественных стран. Гражданский кодекс РФ не относит подобное обстоятельство к обстоятельствам непреодолимой силы, однако Тверская торгово-промышленная палата рассматривает документы и представляет экспертное заключение по вопросам о возможности изменения в досудебном порядке условий контракта либо о его расторжении.

Также из-за изменения условий ведения бизнеса предприниматели чаще стали прибегать к судебному разбирательству возникающих противоречий. В связи с этим возросла актуальность структур, способных содействовать разрешению споров. Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС) – ведущее в России, постоянно действующее арбитражное учреждение, администрирующее преимущественно международный коммерческий арбитраж.

МКАС входит в число наиболее крупных и авторитетных арбитражных центров

мира, признанных как отечественными, так и зарубежными предпринимателями. С 2023 года отделение МКАС зарегистрировано в Твери. Востребованность в услугах отделения прогнозируется высокая. Таким образом, на территории региона формируется важный элемент механизма защиты прав предпринимателей.

Рассмотрение дела в отделении МКАС даёт возможность оперативно и профессионально разрешить спор, зафиксировать взаимные права и обязанности, прибегнуть к мировому соглашению, и, следовательно, появляется шанс сохранить партнёрские отношения.

**– Расскажите о структуре Тверской ТПП.**

– Структура Тверской торгово-промышленной палаты – это целая взаимодополняющая система постоянного эффективного сотрудничества с предпринимателями. Для улучшения процесса, для повышения результативности организациями и предприятиями, являющимися членами палаты, образованы профильные общественные формирования. В Тверской ТПП действует шесть комитетов: Комитет по охране труда, Комитет по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности, Комитет по деловому образованию, Комитет по развитию МСП, Комитет по развитию предпринимательства в сфере строительства, Комитет женского предпринимательства, семейного бизнеса и самозанятых.

Площадка ТПП даёт участникам возможность обсуждать актуальные вопросы, выработать своевременные решения. Также члены комитетов ТПП часто входят в состав совещательных структур при органах власти области различного уровня и имеют возможность своевременно говорить о своих проблемах, поддерживая диалог с властями. Особо хочется выделить Комитет по охране труда. Многолетняя работа на благо сохранения жизни и здоровья людей, занятых на производстве, превратила комитет в общепризнанную авторитетную структуру в данной сфере.

**– Инвестиционный потенциал Тверской области велик, что подтверждают даже исследования Всемирного банка. Но насколько производство в регионе готово к импортозамещению? Какие шаги предпринимаются в этом направлении?**

– Тверская ТПП максимально содействует созданию в регионе позитивного инвестиционного и бизнес-климата. Наша площадка даёт бизнесу возможность найти действенную поддержку, а государству – вырабатывать и корректировать набор эффективных мер по укреплению социально-экономического потенциала области.

Сегодня регион имеет обширный перечень приоритетных инвестиционных проектов. Они получают существенную поддержку в виде освобождения от уплаты налога по имуществу, инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль, оказания содействия в решении организационных вопросов, подключения к коммуникациям.

Например, один из проектов реализует ООО «ЛЛК-Интернешнл», входящее в состав группы «Лукойл». В его рамках предусмотрена реконструкция в 2024 году комплекса по производству смазочных материалов в городе Торжке. Это один из самых масштабных инвестиционных проектов в Тверском регионе – стоимостью 9,9 млрд рублей.

Ещё одним знаковым вложением в экономику области является инвестиционный проект ООО «КСК Металлкомплект» по строительству производственно-окрасочного комплекса площадью более 6,5 тыс. кв. метров. Объём инвестиций в основной капитал составит 910 млн рублей, запланировано создание свыше 50 новых рабочих мест. Проект будет развиваться на территории промышленного технопарка КСК, который в ноябре этого года получил аккредитацию Минпромторга России и включён в федеральный реестр промышленных технопарков. Промтехнопарк КСК – один из крупнейших производственных комплексов Верхневолжья и первый в регионе частный промышленный технопарк. Он является единым центром компетенций группы компаний КСК в Тверской области по разработке и выпуску оборудования и комплектующих для транспортного машиностроения.

И таких примеров много, так как Тверской регион активно стимулирует появление резидентов парков «Боровлёво-1, 2, 3».

Естественно, внешние факторы оказывают давление на развитие экономики Российской Федерации и региона, в частности. Одним из верно выбранных правительством Тверской области направлений является локализация производства, развитие собственных производственных мощностей. Наша задача заключается в том, чтобы обеспечить, прежде всего, свою страну всем необходимым – от машиностроения до сельского хозяйства, – чтобы ни один негативный внешний фактор не имел возможности оказать влияние на развитие экономики – как региона, так и страны в целом.



# «РАТИБОР»: ТРАДИЦИИ ХОРОШЕГО ВКУСА



**К**омпания «Ратибор» является крупнейшим в России производителем фруктово-ягодной и овощной консервации, а также плодово-ягодных начинок для пищевой промышленности.

На российском рынке пищепрома предприятие представлено уже почти 30 лет. О том, как развивалась компания на протяжении этого времени, какими возможностями и потенциалом обладает сегодня, мы беседуем с заместителем генерального директора ООО «ПК «Ратибор» Владимиром Семенихиным.





**– Владимир Валерьевич, какие даты вы могли бы отметить как особенно значимые для истории компании?**

– Компания начала свою деятельность в 1996 году. На тот момент «Ратибор» стал первым в России производителем не только фруктово-ягодной, но и овощной консервации.

Спустя два года, в 1998 году, было налажено производство линейки традиционного русского варенья. В это же время компания запустила производство кондитерских начинок.

В 2005 году предприятие вышло на совершенно новый уровень, открыв свою собственную лабораторию, в которой с тех пор проводятся все исследования и разработка продукции.

На протяжении дальнейших лет производство поэтапно расширялось, «Ратибор» стал выпускать новые линейки продукции: премиальные сиропы, конфитюр, икру из кабачков, творожную начинку, аналог замены натурального деревенского крупитчатого творога с более длительным хранением, а также самую популярную кондитерскую начинку – «сгущёнка».

Уже в новейшей истории, идя в ногу с современными возможностями и технологиями, компания открыла свою собственную площадку для онлайн-торговли в формате интернет-магазина.

За последнее время ассортимент продукции «Ратибора» также пополнился новыми линейками. Это томатные соусы: как классические – Краснодарский, Шашлычный, так и изысканные вкусы по нашим собственным рецептурам – Тверской, Алтайский, Сибирский, Дальневосточный и ягодный Карельский.

Кроме того, налажен выпуск фруктово-шоколадной кондитерской пасты и низкокалорийного джема в новой удобной упаковке объёмом 180 г.

**– Что сегодня представляет собой производство компании?**

– Производство ООО «ПК «Ратибор» состоит из нескольких участков, каждый из которых выполняет свою собственную задачу, являясь при этом неотъемлемой частью общего технологического процесса.

Мы по праву гордимся своими производственными мощностями: инновационным оборудованием, современными технологиями, научным подходом и системой безопасности.

Давайте я проведу для вас небольшую виртуальную экскурсию по нашему производству. Знакомство мы начнём со склада сахарного песка. В нём происходят распаковка мешков, просеивание сахара и отвешивание необходимого количества согласно рецептурным нормам на ту или иную варку. Затем сахар, который уже пере-

мещён в специальные ёмкости в строго отмеренном количестве, подаётся в основной цех на участки варок. Этот цех является самым большим на нашем заводе и вмещает в себя самые важные участки производства.

**– С сахаром вроде бы всё довольно просто: принял, распаковал, отправил дальше. А как обрабатываются фрукты-ягоды?**

– Да, сейчас всё узнаете, наша экскурсия продолжается. Мы переходим в основной цех, в самом начале которого расположены участки подготовки фруктового сырья и растворов пектина.

Хочу отметить, что на нашем производстве используется только натуральное фруктово-ягодное сырьё. И перед тем как попасть в варочный аппарат, оно проходит тщательную технологическую подготовку.

Предварительно, перед тем как фрукты и ягоды поступят в обработку, их анализирует служба контроля качества сырья, которая выдаёт заключение о соответствии стандартам качества.

Затем начинается подготовка сырья: она включает в себя ручную переборку для того, чтобы не допустить попадания в будущую продукцию различных примесей и дефектных экземпляров.

После этого, в зависимости от рецептуры и технологии варки, фруктово-ягодное сырьё может подвергаться дополнительным операциям: бланшировке, измельчению, протирке.

Также участок подготовки сырья включает в себя изготовление натуральных пектиновых растворов (применяются для придания продукции, которая будет в последующем использоваться в кондитерских цехах, необходимых технологических свойств). Растворы пектина производятся на специализированном аппарате итальянского производства.





**– Что происходит дальше с подготовленным сырьём?**

– Дальше все эти полезные и красивые фрукты-ягоды поступают на участок варки. Именно здесь мы сейчас и находимся. Это «сердце» всего производства, тут и происходят варки наших замечательных продуктов. А какой непередаваемый, ароматный и вкусный запах здесь ощущается, чувствуете?

Участок варки включает в себя вакуум-выпарные аппараты итальянского и отечественного производства. Варки продукции производятся высококвалифицированными технологами, обладающими огромным опытом.

**– Очень не хочется уходить с этого участка, но пора продолжать осмотр дальше.**

– Да, посмотрим, как продолжается наша технологическая цепочка. Из вакуум-выпарных аппаратов продукция по системе трубопроводов подаётся на участок фасовки. Там она попадает в накопители. Затем самотёком или с помощью насосов продукция поступает на три линии фасовки. Они состоят из автоматических дозаторов и укупорочных машин итальянского производства.

Средняя производительность наших линий составляет от 3000 до 6000 банок/час. Фасовка начинок осуществляется на отдельных дозаторах итальянского производства высокой производительности – до 5000 кг/час (всего две линии).

После этого вся баночная продукция непременно и в обязательном порядке проходит этап стерилизации. Это позволяет нам исключить применение консервантов в варенье, джемах и конфитюрах.

Кстати, свой режим стерилизации разработан для каждого вида продукции. И он очень строго соблюдается.

После участка стерилизации баночная продукция охлаждается в естественных ус-

ловиях, после чего поступает на участок оформления.

Этот участок оборудован этикетировочными аппаратами – также иностранного производства. Средняя производительность линий составляет от 3000 до 4000 банок/час. После того как на каждой нашей банке появилась этикетка, они через систему транспортеров попадают в картонную машину. Там все банки автоматически группируются и складываются в гофрокоробки, то есть вся работа полностью автоматизирована! Уже на выходе из картонной машины коробки маркируются и раскладываются по палетам. Вуаля, мы с вами завершили нашу экскурсию.

**– Да, это очень интересно и познавательно. Но подождите: у нас ещё остались вопросы. Сколько всего наименований продукции выпускает «Ратибор»? Какие продукты наиболее популярны у потребителей?**

– Сегодня мы производим множество линеек как фруктово-ягодной, так и овощ-

ной консервации общим объёмом более 10 миллионов условных единиц готовой продукции в год.

И могу заверить, что в каждой линейке есть свои наиболее популярные позиции. Например, покупатели любят малиновое, клубничное, вишнёвое варенье, грушевый конфитюр и сироп, ягодный соус, икру из кабачков. Помимо консервации, компания занимается и производством кондитерских начинок для больших кондитерских производств. Это также очень востребованная продукция, по достоинству оценённая нашими коллегами-кондитерами.

Наша популярность и востребованность регулярно подтверждаются победами в различных народных и профессиональных конкурсах. Так, в 2016 году компания «Ратибор» получила премию народного доверия «Марка № 1 в России» в номинации «Варенье-Конфитюр». В 2018 году мы заняли первое место в конкурсе «100 лучших товаров России» от Тверского региона.

Для популяризации нашей продукции компания участвует в различных выставочных мероприятиях практически с самого её основания. И это не только крупные российские выставки, такие как «Продэкспо», WorldFood, PeterFood, Modern Bakery, ПИР и др., но и зарубежные: в Китае, Турции, Германии.

Для привлечения партнёров и покупателей к нашей продукции мы также принимаем активное участие в промоакциях и промомероприятиях.

**– Мы так увлеклись процессом изготовления фруктовых и овощных вкусов, что чуть не забыли спросить, а откуда к вам поступает сырьё? Какие требования к нему вы предъявляете?**

– Во-первых, хочу отметить, что на нашем производстве используется только натуральное фруктово-ягодное сырьё. Его закупки осуществляются у ведущих компаний сырьевого рынка, это наши проверенные многолетние партнёры, в качестве сырья и стабильности







поставок которых мы полностью уверены. Однако, как я уже говорил, перед тем, как попасть в варочный аппарат, всё сырьё, откуда бы оно ни поступило, проходит необходимую технологическую проверку и получает заключение о соответствии стандартам качества.

На предприятии постоянно проводятся мероприятия по совершенствованию технологии производства, главной целью которых являются повышение качества готовой продукции и сокращение доли ручного труда.

Так, нам удалось провести модернизацию фасовочного участка, в результате которой появилась возможность автоматически фасовать варенье, которое ранее фасовалось только вручную (вишня, клубника). При этом качество и точность фасовки не только не снизились, а наоборот: их удалось повысить за счёт снижения доли человеческого фактора.

Аналогичный позитивный эффект достигается и при оснащении производства современным варочным оборудованием и улучшением технологических процессов варок. Помимо качества и безопасности, инновационное оборудование позволяет максимально сохранять полезные свойства фруктово-ягодного сырья.

#### **– Где сейчас можно купить вашу продукцию?**

– Бренд «Ратибор» более 27 лет широко представлен во всех федеральных торговых сетях РФ, таких как «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель», «АШАН», «АТАК», «Лента», «Магнит», «Глобус», «Азбука вкуса», «О'кей», «Виктория», а также в региональных, локальных сетях и традиционной рознице. Кондитерские начинки тоже можно приобрести во всех регионах страны. Либо через дистрибьюторскую сеть, либо заключив с нами прямые контракты. Так, например, делают крупные хлебозаводы и кондитерские предприятия: «Белогорье», «Черёмушки», «Ермолино», «Дымко», «Коломенский», «Фи-

ли-Бейкер», «Волжский Пекарь», «Полёт», «28-й Хлебозавод», «Каравай», «Добрынинский», «Русский Хлеб», «Хлебпром», «Влад-Хлеб», Казанский хлебозавод и другие.

Ну а кроме того, наша продукция всегда представлена на самых крупных маркетплейсах: «Озон», «Вайлдберриз», «Яндекс.Маркет».

#### **– А поставляете ли вы свою продукцию в другие страны?**

– Да, её поставки осуществляются в Казахстан, Монголию, Азербайджан, Армению, Китай, Германию, ОАЭ, Израиль, США. Продукция поставляется для всех рынков одинакового высшего качества. И скажу, что за рубежом наши фирменные изделия знают на протяжении многих лет и любят не меньше, чем в России.

Для бесперебойной организации поставок в компании имеются собственный логистический центр и свой парк автомобилей. Кроме того, «Ратибор» сотрудничает со всеми ведущими транспортными компаниями и распределительными центрами, что гарантирует стабильную логистику и бережную доставку.



#### **– «Ратибор» – крупная компания, деятельность которой наверняка влияет на развитие региона. Можете рассказать о своих социальных проектах?**

– Наше предприятие расположено в Тверской области, и, конечно же, мы стараемся максимально содействовать повышению социально-экономического уровня региона.

В первую очередь это происходит за счёт того, что компания постоянно расширяет производство, а также вкладывает бюджет в другие сферы бизнеса, тем самым обеспечивая дополнительные рабочие места жителям области. Кроме того, мы поддерживаем спортивную сферу: спортивные клубы по борьбе сумо и греко-римской борьбе.

Отдельное направление нашей социальной деятельности связано со сферой благотворительности. Это помощь школам, детским садам и социально-реабилитационному центру для несовершеннолетних. А каждый новый год «Ратибор» организует и проводит большую благотворительную акцию для детского дома Твери.

#### **– Расскажите о дальнейших планах развития предприятия: каких вкусных новинок стоит ожидать покупателям?**

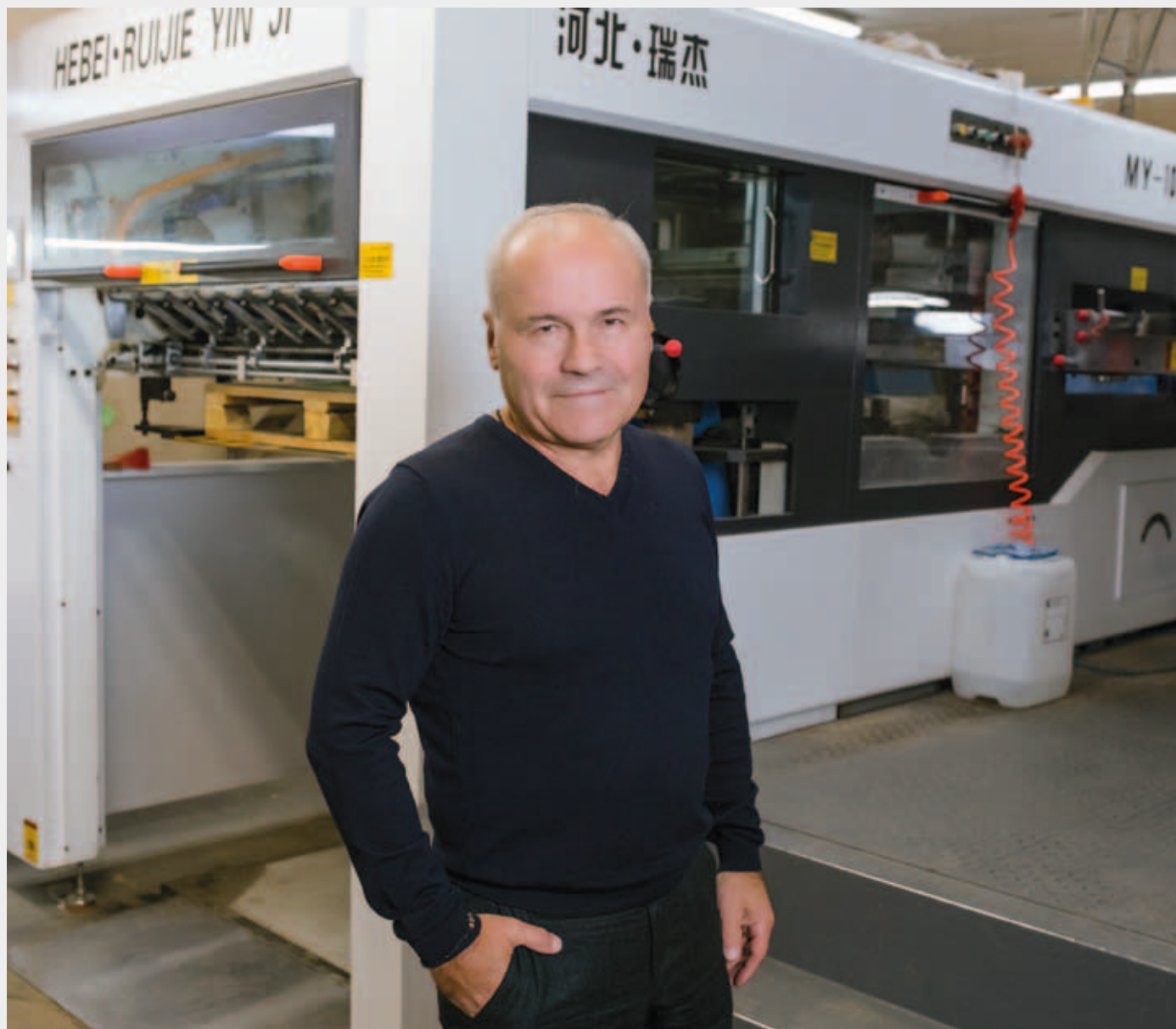
– Как вы уже, наверное, поняли, компания не стоит на месте, мы постоянно развиваемся и ежегодно реализуем самые разнообразные проекты. Так, недавно мы запустили абсолютно новый продукт – фруктово-шоколадную пасту, которая очень быстро стала любимой нашими покупателями.

В этом году, хотя, по сути, он только начался, мы переосмыслили форму упаковки популярного джема и сделали для него совершенно другой, необычный формат.

И конечно же, у нас очень много идей и задумок, которые ждут своей реализации. Это и выпуск дополнительных линеек консервации, и производство принципиально новых для российского рынка продуктов.

## «ОВЕРПАК»:

# ПРОИЗВОДСТВО СОВРЕМЕННОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ УПАКОВКИ ПОЛНОГО ЦИКЛА



**Т**верская типография «ОВЕРПАК» представлена на рынке полиграфических услуг более 25 лет, обладает собственными производственными площадями и полноценным парком как печатного, так и до- и послепечатного оборудования.

«ОВЕРПАК» специализируется на выпуске упаковки с полноцветной офсетной печатью из картона и микрофрочартон, имеет большой опыт сотрудничества с производителями продукции самой разной направленности из многих российских регионов.

Об истории компании, стабильном и успешном развитии предприятия и планах на будущее рассказывает директор «ОВЕРПАК» Андрей Гусев.

**– Когда была создана компания, с чего всё началось?**

– Предприятие было создано, страшно сказать, в прошлом веке. Компания ведёт свою историю с 1997 года и начала деятельность в Твери как ООО «Технопак». На тот момент нами была арендована производственная площадка в районе ул. Терещенко.

За 27 лет в экономике и в жизни как страны, так и региона произошли большие изменения. А вот специализация типографии остаётся неизменной: производство упаковки из картона и микрофрочартона с печатью офсетным способом. Для несведущего человека звучит, может быть, и не очень интересно, а вот профессионалы понимают, что упаковка – это не просто защитная мера, а «лицо» товара, от качества и стиля которого во многом зависит успешная продажа продукции.

Сегодня типография по-прежнему располагается в Твери, но на ул. Светлая. Теперь предприятие занимает собственную производственную площадку с общей территорией в 3300 кв. м и с производственными площадями в 2000 кв. м. Оборудование типографии может перерабатывать до 1 млн печатных листов в месяц при работе в две смены.

**– Какие факторы позволяют вести успешную деятельность?**

– В первую очередь это, конечно, наличие собственного производственного и офисного помещения. Во-вторых, огромное значение имеет оборудование. Сегодня типография оснащена высокопроизводительной форматной техникой, позволяющей организовать современное отлаженное производство.

Далее очень важным фактором является наличие штата высококвалифицированных специалистов. Благодаря опытному персоналу предприятие имеет возможность выполнять заказы по конкурентоспособным ценам в оперативные, чётко оговорённые с заказчиками сроки.

Также основной акцент в работе с клиентами делается на профессиональном менеджерском сопровождении заказов: наши специалисты не просто принимают заказы, а ведут индивидуальную работу с каждым заказчиком, отдельно акцентируя внимание на контроле сроков и объёмов, напоминании о согласовании каких-либо рабочих процессов и так далее.

Также мы всегда готовы выручить клиентов со срочными запросами, оперативно принимаем решения по запуску в производство «горящего» заказа, в таких ситуациях расчёт заявки производится в течение дня, а процесс предпечатной подготовки отработан до мелочей.

Совокупность всех этих факторов положительно влияет на нашу успешную деятельность, а клиенты из разряда случайных переходят в постоянных партнёров с многолетним сотрудничеством.

**– Как сказались на работе компании сложности, связанные с ужесточением санкций?**

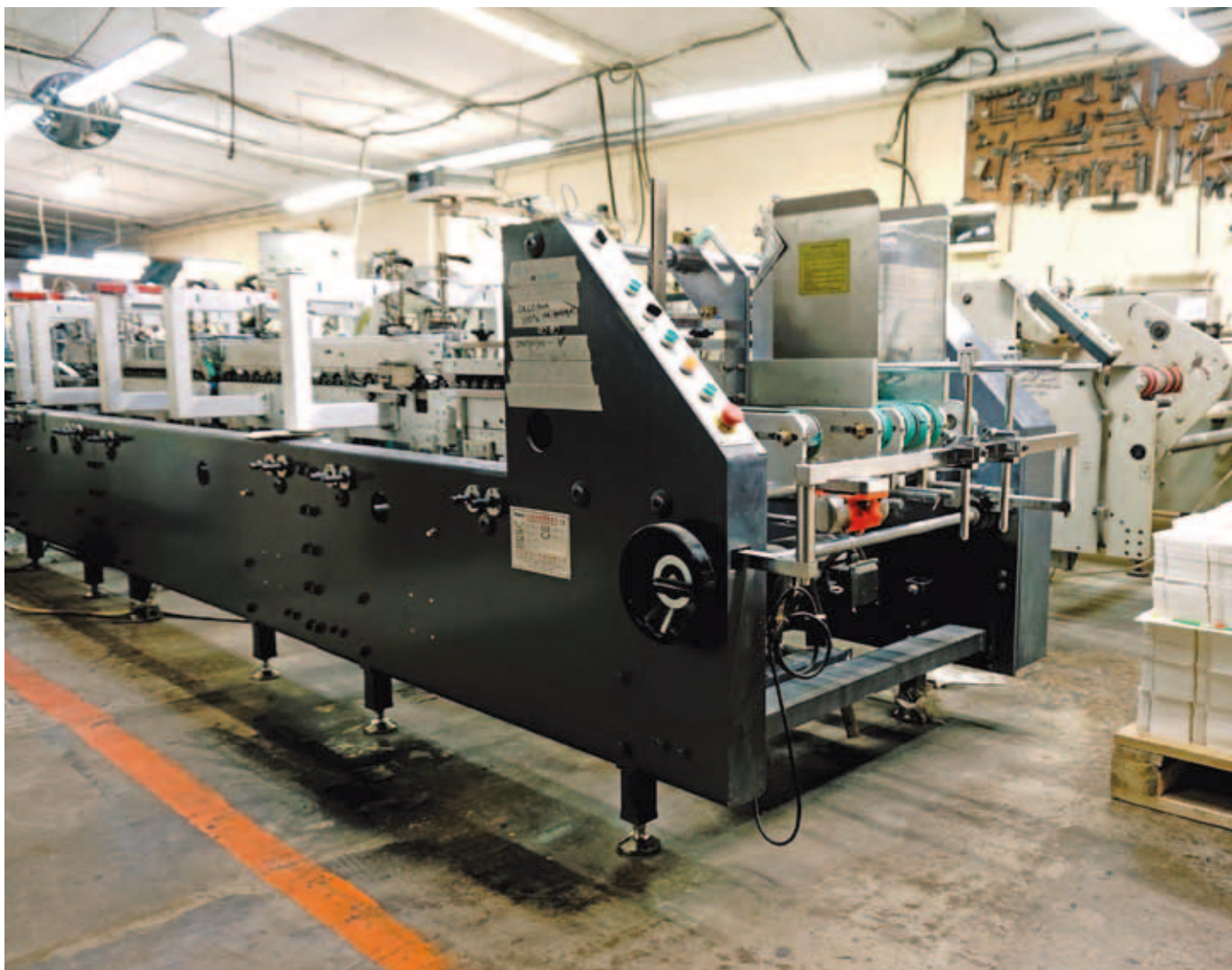
– Колоссальный опыт, накопленный за десятилетия работы предприятия, позволил нам успешно адаптироваться к последним изменениям рынка материалов, связанным с ужесточением санкций.

Поэтому с большой радостью могу констатировать, что на сегодняшний день мы не испытываем острых проблем, связанных с нехваткой материалов либо снижением качества заменяющих их аналогов.

**– Кто сегодня является основными клиентами предприятия?**

– Основными клиентами являются фармацевтические компании, производители чаёв и продуктов питания, производители бытовой химии.

Поскольку типография «ОВЕРПАК» является производством полного цикла, оснащённым современной техникой, это позволяет выполнять все необходимые операции на одной производственной площадке: допечатные, собственно пе-



чать и послепечатные (конгрев, тиснение фольгой, каширование, УФ, ТВИН, ВД-лакирование, вклейка окошка и так далее).

Также хочу отметить, что на все виды работ у нас имеется сертификация системы менеджмента качества ISO 9001-2015.

**– Расскажите подробнее о техническом оснащении типографии.**

– Мы прекрасно понимаем: для того чтобы максимально качественно и оперативно отвечать запросам рынка и всегда быть конкурентноспособным предприятием, огромное значение имеет процесс его обновления. Поэтому модернизация технического парка является одной из приоритетных задач компании на всём протяжении её существования. Отмечу, что только за последние два года парк послепечатного и допечатного оборудования был обновлён на 65%.

На сегодня типография оснащена следующим оборудованием:

1. Допечатное оборудование:
  - листорезательная машина для подготовки материала (с роля в лист);
  - резательная машина Wohlenberg 115;

- для подготовки офсетных пластин используется СТР – 2023 года выпуска.

2. Печатное оборудование:
  - KBA-Rapida 4+L (формат листа – 720\*1040 мм).

3. Послепечатное и отделочное оборудование:

- кашировальная машина FM-1100D с форматом листа 1100\*1100 мм.

4. Для вырубki малотиражных заказов используются:

- тигельный пресс ML-1040B. Формат листа – 720\*1040 мм;

- тигельный пресс ML-1300R. Формат (по ножам) – 1260\*890 мм; плюс навесное оборудование для тиснения.

5. Для вырубki тиражных заказов используются:

- две автоматические высечные машины MY-1080 – 2021 и 2023 года выпуска. Формат листа – 1080\*780 мм (по ножам – 1070\*760 мм). Производительность – 6500 циклов/час; оснащены секцией удаления облоя;

- фальцевально-склеивающая машина GK-800AS. Максимальный размер развёртки заготовки – 800 мм. Склейка – 1 и 3 точки. 2019 года выпуска;

- фальцевально-склеивающая машина Jagenberg Diana 105-1. Максимальный размер развёртки заготовки – 1050 мм. Склейка – 1 и 3 точки;

- высокоскоростная машина для вклейки окошка – 2020 года выпуска, с производительностью до 14 000 циклов в час.

**– Планируете ли вы дальнейшую модернизацию оборудования?**

– Да, безусловно. Нашей целью на ближайший год является приобретение оборудования на общую сумму более 50 млн руб. Это позволит обеспечить снижение ряда операций, а также переведёт существенные объёмы работ с субподрядных организаций на собственную производственную площадку.

В конечном итоге, даже при загруженности этого оборудования в одну смену (которую мы сможем обеспечить в течение ближайших 4-6 месяцев после ввода в эксплуатацию новой техники), это должно принести нашему предприятию увеличение общего оборота минимум на 15,6 млн руб. в месяц, или около 190 млн руб. в год.

В долгосрочной же перспективе, через год-полтора после ввода в эксплуатацию



нового оборудования, его загруженность возможно довести до стабильного уровня работы в две смены. В этом случае общий прирост оборота должен составить от 31,2 млн руб. в месяц / 374,4 млн руб. в год от сегодняшних среднемесячных показателей.

Конечно, помимо прямых финансовых результатов, приобретение указанного оборудования послужит толчком для общего развития типографии во всех направлениях. Это набор дополнительного персонала, расширение производственных и складских площадей и многое другое, что в конечном итоге позволит нашему предприятию выйти на более высокий уровень функционирования.

**– Планы по модернизации действительно грандиозные. А в чём ещё, помимо оборудования, заключаются конкурентные преимущества типографии?**

– Главным и основным принципом, лежащим в основе нашей деятельности, являются высокое качество продукции и уровень специалистов. Как тех, кто отвечает за профессиональную разработку упаковки (конструкция, дизайн), так и тех сотрудников, кто занят непосредственно на производстве.

Кроме того, значительное внимание уделяется оперативным срокам производства, удобству и скорости оформления заказа, точному соблюдению графиков поставок, высокому уровню сервиса (сопровождение заказа, логистика, оказание дополнительных услуг по дизайну упаковки и т. п.). Для постоянных заказчиков на нашем складе всегда присутствуют резервные материалы в случае необходимости срочного изготовления продукции.

Также очень важно, что мы предлагаем выгодные, конкурентоспособные цены.

Ну и индивидуальная работа с заказчиками, потому что клиент и его удобство для нас всегда на первом месте!

**– Какие тренды и современные тенденции сегодня можно отметить на рынке полиграфии, в частности в сегменте упаковки?**

– О, это интересный и масштабный вопрос. Действительно, эта отрасль постоянно меняется, возникают новые запросы и решения.

Во-первых, я выделил бы такой тренд, как инновации. И одно из направлений здесь – это тактильная текстура.

В поиске способа выделить свою упаковку бренды приходят к тому, чтобы производить на покупателя не только визуальное, но и тактильное впечатление. В этих целях текстуру упаковкам и этикеткам добавляют разными способами: тиснением, конгревом (когда упаковка имеет выпуклые или, наоборот, вдавленные элементы), высечкой (прорезывание по фигурному контуру) и фольгированием, 3D-лаком, твин-лаком.

Эксперты утверждают, что использование этих приёмов позволяет визуально повысить ценность продукта, потому что зачастую такая упаковка ассоциируется с высокочкаскими брендами – ощущается и выглядит не только нестандартно, но и дорого.

Второй тренд – это экологичность. Помните, к примеру, упаковку товаров 3-4 года назад. Сплошь и рядом это были пакеты из пластика. Сегодня же всё больше компаний отдаёт предпочтение бумажной, т. н. крафтовой упаковке, которая выглядит нарочито грубой; при её производстве не используются отбеливатели или красители. Такая упаковка больше напоминает своих предшественников родом из СССР. Тогда нас на Западе за это сильно критиковали, говорили, что использование такого количества бумаги увеличивает вырубку леса и наносит непоправимый вред экологии, поэтому куда практичнее и экологичнее использовать пластик.

Мы ушли критику и перешли на пластик. Прошло 30 лет, и потребление пластика в упаковке товаров достигло таких масштабов, что стало понятно, насколько экологичными мы были.

Третье востребованное направление – это прозрачность упаковки. Чтобы оценить продукт визуально, используются прозрачные вставки (ПЭТ-окошки). Это позволяет покупателю заранее, до покупки, убедиться в качестве товара и его преимуществах. Прозрачность часто используют для овощей и фруктов, мяса, макарон, замороженных полуфабрикатов и многих других товаров.

**– Это действительно очень интересно, а как, помимо изготовления, вы можете помочь клиентам в их бизнесе?**

– Естественно, в дизайне и проектировании упаковок. Потому что, помимо моды и удобства, важно уловить тонкий нюанс, когда за счёт упаковки можно добиться заинтересованности покупателя, дополнительных эмоций, чтобы товар захотелось купить.

Кроме того, мы даём клиентам чувство спокойствия и уверенности, что их не подведут, что все запросы будут удовлетворены максимально качественно и вовремя. Репутацию надёжного и стабильного партнёра мы нарабатывали долгие десятилетия и, поверьте, очень ею дорожим, делаем всё возможное для её поддержания.





**В**озведение дорог имеет большое значение для такой большой страны, как Россия: эта сфера должна находиться под постоянным контролем. «Дорожная Строительная Компания» – динамично развивающееся предприятие. В своей деятельности компания ориентируется, прежде всего, на качество производимых работ. Организация осуществляет полный комплекс строительно-монтажных работ при строительстве автомобильных дорог, возведении насыпей для различных строительных сооружений, осуществляет комплекс железобетонных и бетонных работ и многое другое, при этом имеет право выполнять функции генподрядчика.

С момента создания организации её бессменным руководителем является Сергей Голубев. За многолетний труд Сергей Васильевич награждён почётной грамотой губернатора Тверской области и медалью «250 лет дорожной отрасли», медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени. Указом Президента РФ В. В. Путина ему присвоено почётное звание «Заслуженный строитель РФ» в 2014 и 2016 гг.

Об истории компании и перспективах развития мы поговорили с генеральным директором ДСК Сергеем Голубевым.

## ДСК: 20 ЛЕТ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ И РАСШИРЕНИЯ ГЕОГРАФИИ

– *Сергей Васильевич, расскажите немного о компании, об истории её создания.*

– Общество с ограниченной ответственностью «Дорожная Строительная Компания» было учреждено 24 января 2003 года. Организация создана на базе АОЗТ «Кесовогордорстрой», входившего в состав треста «Агропромдорстрой» и осуществляющего строительство межколхозных и межрайонных автодорог в Кесовогорском районе Тверской области.

Ежегодно в строй вводилось от 10 до 25 километров автомобильных дорог с асфальтобетонным покрытием. Для производства асфальтобетонной смеси использовался один из первых заводов в Тверской области, работающих на природном газе.

Благодаря высокому профессионализму кадров и хорошей материально-технической базе ООО «ДСК» довольно быстро оказалось в лидерах рынка. Компании стали

доверять масштабные объекты не только в Тверском регионе, но и по всей стране.

На сегодняшний день ДСК является системообразующей организацией на территории Российской Федерации. Организация представлена в крупных регионах страны: Тверская область, Краснодарский край, Севастополь, Московская область, Нижегородская область и другие. Предприятие осуществляет строительство инфраструктурных объектов, благодаря реализации которых регионы улучшают социальную нагрузку, становятся привлекательными для инвестиций и развития туризма.

Более чем за 20 лет работы ДСК построила множество объектов дорожной инфраструктуры в Московской, Новгородской, Рязанской, Вологодской, Ленинградской, Ростовской и Воронежской областях, в Республике Карелия и Краснодарском крае, в том числе и в олимпийском Сочи.

– *Как вы пришли в компанию?*

– Я руковожу компанией «ДСК» с момента её основания. Посвятил более 30 лет работе в дорожной отрасли. Мой профессиональный опыт рос вместе с нашей компанией, начиная со строительства небольших объектов на местных территориях, мы выросли до крупных, социально значимых объектов не только для нашего Тверского региона, но и для страны.

– *В чём заключаются основные направления деятельности компании?*

– Основные направления деятельности: строительство дорог и мостов, благоустройство территорий.

ДСК предлагает эффективные решения для строительства дорог любой сложности. Мы выполняем работы в кратчайшие сроки с использованием комплекса экологически чистых материалов для стабилизации осно-

вания, разделением слоёв, армированием асфальтобетонного покрытия, укреплени-ем откосов и других элементов дорожной одежды.

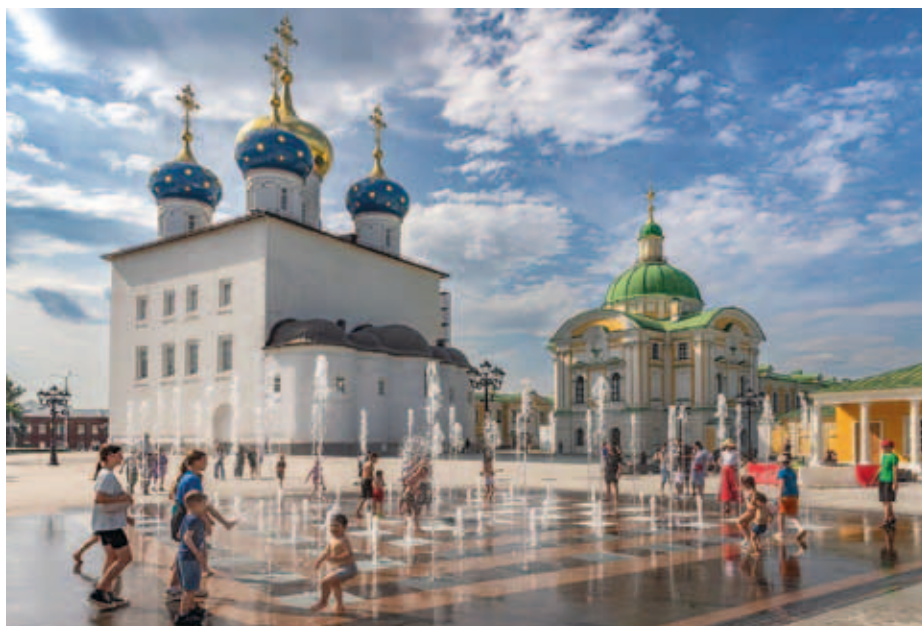
В современной практике строительство дорог обязательно сопровождается и рядом дополнительных работ. Это мероприятия по монтажу дренажных конструкций, устрой-ство подпорных стен и так далее.

Использование геосинтетических матери-алов получило широкое распространение в различных сферах, в том числе в такой отрасли, как строительство дорог. Наша компания использует только материалы высокого качества.

Качество же наших работ достигается проверенными методами: благодаря вне-дрению новых технологий и современных строительных материалов, поддержке на со-временном уровне технической оснастки и квалификации работников для выполнения строительно-монтажных работ.

Заказчики принимают все работы ДСК без нареканий: объекты сдаются в срок и с полным соблюдением требований про-ектной документации. Следствием этого стало наше активное развитие: за послед-ние два года портфель заказов компании увеличился на 60%.

ДСК также предлагает услуги по благо-устройству и озеленению территории. Мы производим весь комплекс работ: разборка и устройство асфальтобетонного покры-тия, укладка тротуарной плитки, установка бордюрного камня, устройство газона. Благоустройство территории – это сложный процесс, который требует определённых знаний, навыков, опыта. За годы работы на-шими специалистами накоплен большой опыт в данной области. Высоквалифици-рованные сотрудники нашего предприятия



в назначенный срок готовы выполнить весь комплекс работ с высоким качеством.

**– На каких объектах сейчас ведут ра-боту ваши специалисты?**

– В настоящее время компания реализует порядка сорока крупных государственных контрактов на общую сумму более 130 мил-лиардов рублей. Практически все контракты имеют стратегически важное значение для Российской Федерации.

Основные крупные объекты: это строи-тельство и реконструкция а/д Керчь – Се-вастополь, 8 эт.; строительство скоростной а/д Москва – Казань, 3-й этап; строитель-ство а/д А-289 Краснодар – Темрюк, 1-й этап; строительство мостового перехода через реку Волгу в Твери (Западный мост); реконструкция нескольких участков а/д

А-290 Новороссийск – Керчь; реконструкция Кронштадтского шоссе и путепроводной развязки КЗС г. Санкт-Петербурга с целью защиты от наводнений; реконструкция объ-ектов аэропортового комплекса Геленджик, Краснодарский край; строительство, рекон-струкция отдельных этапов А-106 Рублёво – Успенское шоссе, подъезд к Одинцово.

**– Какие проекты являются особым предметом вашей гордости?**

– Мне не стыдно за все объекты, реализо-ванные нашей компанией. Но особую гор-дость вызывают такие значимые для Рос-сийской Федерации объекты, как «Комплекс защитных сооружений г. Санкт-Петербурга от наводнений», который является одним из сложнейших гидротехнических сооружений в нашей стране.





Этот проект состоял из двух частей. Первая предполагала строительство защитных сооружений от наводнений, вторая – подходов каналов, судопропускных сооружений.

Проект включал в себя строительство 11 защитных дамб, шести водопропускных и двух судопропускных сооружений КЗС.

Завершение строительства КЗС позволило обеспечить защиту города от наводнений, наземную транспортную связь г. Кронштадта с материком, создать участок кольцевой дороги вокруг Санкт-Петербурга и оздоровить воздушную среду города за счёт вывода транзитного транспорта из центра.

Не менее масштабный проект ДСК реализовала в олимпийском Сочи, где с мая 2010 года компания приступила к строительству 16-километровой подъездной дороги к совмещённому комплексу для проведения соревнований по лыжным гонкам и биатлону. Работы велись в горной местности – хребет Псехако, – в условиях стеснённости и в сжатые сроки. В рамках проекта были построены 90 водопропускных труб, девять тоннелей и однопролётный мост длиной 53 м.

Объём бетонных работ при устройстве буронабивных свай и подпорных стен составил около 140 тыс. кубических метров. Кроме того, в Сочи компанией было введено в строй ещё более 10 различных объектов.

Силами ДСК также построен 42-километровый подход к Керченскому мосту со стороны Краснодарского края. Это технически сложный проект, включающий в себя строительство не только четырёхполосной автодороги категории 1Б, но и целого комплекса искусственных сооружений на ней.

Комфортное и безопасное движение на новой трассе призвано обеспечить пять

развязок. И теперь уже – после ввода в эксплуатацию Крымского моста – транспортный коридор работает в полную силу. С этого момента путь в Республику Крым и Севастополь через Таманский полуостров и Керченский пролив можно преодолеть менее чем за один час.

Помимо современной техники, компания применяла на объекте самые передовые технологии. Одна из них – стабилизация грунтов с помощью холодного ресайклинга. Суть технологии сводится к следующему: специальная машина – ресайклер – непосредственно на дороге перемешивает цемент с грунтом. Это позволяет увеличить прочность местных грунтов и материалов, а также значительно ускорить производство работ. После ресайклера остаётся только уплотнить поверхность катками и приступить к укладке асфальта. А хорошая стабилизация и уплотнение грунта являются залогом надёжности и долговечности дорожного покрытия.

**– А что же родной край? Работает ли ДСК в Тверской области?**

– Конечно! Особую гордость вызывает строительство Западного моста через Волгу в Тверь. Да и вообще – для нас важно доверие губернатора Тверской области, администрации региона, совместно с которыми мы реализуем множество социально значимых объектов для Тверского края.

К примеру, сейчас в Тверской губернии мы работаем на восьми объектах. Причём строим не только дороги и мосты. В настоящее время выполняем работы по строительству комплекса обеспечивающей инфраструктуры туристско-рекреационного кластера «Волжское море» для обслуживания туристических судов в устьевом участ-

ке реки Шоши, строим и другие объекты инфраструктуры города.

**– Помимо современных технологий и качественных материалов, насколько нам известно, в составе вашего предприятия ещё есть и специальные испытательные подразделения?**

– Да, поскольку компания «ДСК» уделяет качеству производимых работ особое внимание, у нас созданы и успешно работают испытательные лаборатории.

Основные направления их деятельности: испытания дорожно-строительных материалов, бетона и асфальтобетона; исследования свойств грунтов оснований зданий и сооружений; контроль качества дорожных оснований и покрытий; а также выполнение испытаний и контроля качества материалов для сторонних организаций.

Лаборатории, оснащённые всем необходимым оборудованием, скомплектованы на базе построенных собственными силами мобильных модульных зданий.

Все сотрудники лаборатории аттестованы и имеют соответствующие разрешения на право выполнения работ по своим направлениям деятельности.

**– Насколько важны для вас инновации и современное оборудование?**

– Мы уделяем большое значение своевременному оснащению и модернизации парка техники и оборудования. Сегодня он насчитывает более 1000 единиц подвижного парка техники от ведущих мировых производителей строительных машин, автомобилей и специального транспорта, таких как VOLVO, IVECO, HAMM, GRADAL, DYNAPAC, CATERPILLAR, HITACHI, KOMATSU, TEREX, ROADTEC, JOHN DEER, SANDVIK и др.





Соотношение парка техники ООО «ДСК» импортных и отечественных производителей в настоящий момент составляет 3:1.

Что касается информационных систем, то ещё в 2010 году в компании началось внедрение программного комплекса «1С: Управление строительной организацией 8 (УСО)». И на сегодняшний день работа в данном направлении продолжается. Новые технологии и инновации позволяют автоматизировать и объединить учётный контур весов на объектах при приёмке материала с бухгалтерской программой 1С, внедрить БИМ-менеджмент.

Использование данного программного продукта позволяет: планировать бюджет проекта ещё до начала выполнения работ; корректно регулировать загрузку рабочих, добиваясь оптимального использования всех ресурсов; в автоматическом режиме формировать план потребности в строительных материалах для работ, запланированных на ближайшие три месяца; контролировать закупки материалов в соответствии с проектом и планом производства работ; учитывать фактические данные об использовании строительных материалов, что позволяет своевременно влиять на их расход, не допуская перерасхода материалов сверх нормативов; осуществлять контроль выполнения плана – какие работы выполняются в срок, а какие с отставанием.

Мы также осуществляем автоматизированный учёт сыпучих и инертных материалов в режиме реального времени с использованием весовой программы, интегрированной с 1С; ведём оперативный ежедневный учёт расхода ресурсов – трудовых, материальных, машин и механизмов; анализируем деятельность компании во всех направлениях.

Внедрена у нас также и система производственного экологического контроля-мониторинга при строительстве, реконструкции и капитальном ремонте автомобильных дорог Государственной компании (СТО АВТО-ДОР 7.6-2016).

Активно используем ГЛОНАСС-оборудование на дорожно-строительной технике при выполнении строительных работ. Это позволяет обеспечивать автоматическое управление и контроль положения рабочего органа техники по данным 3D цифровых моделей проектных поверхностей и одновременно передавать данные об объёмах выполненных работ в СОД-систему в режиме реального времени.



**– По вашему мнению, какие преимущества и особенности работы вашей компании делают её конкурентоспособной?**

– Главное преимущество – это полный цикл производства внутри организации: от одежды для рабочих до своих АБЗ на каждом объекте территории РФ, где ДСК представлена.

Кроме того, залог успеха любого предприятия – это грамотные специалисты. В связи со значительно возросшими объёмами строительно-монтажных работ закономерно возросла и численность наших работников.

Большое внимание уделяется квалификации управленческого персонала, ведётся непрерывная работа по обеспечению согласованности деятельности территориально разрозненных служб и подразделений предприятия.

Все сотрудники ДСК регулярно проходят аттестацию и повышение квалификации.

ДСК привлекает в свои ряды высококвалифицированных специалистов со всей России. Для сотрудников построен целый жилой благоустроенный коттеджный посёлок.


**– Расскажите о планах и перспективах развития ДСК.**

– Планов у нас много. Среди основных – проектирование и строительство платных дорог на территории динамично развивающихся регионов Российской Федерации.

Планируем и дальнейшую цифровизацию: внедрение мобильного интерфейса пользователей 1С, электронный кадровый документооборот и многое другое.

Основной приоритет для нашей компании – это строительство и ввод в эксплуатацию различных социально значимых объектов, повышающих качество жизни жителей России.

*Подготовила Светлана Кныш*

A portrait of German Kichatov, a middle-aged man with short grey hair, wearing glasses, a white shirt, a blue patterned tie, and a dark blue suit jacket. He is standing in front of a bright, slightly blurred background that appears to be an indoor setting with large windows.

Развитие научно-производственных предприятий в России – это основа для процветания российской экономики и привлечения зарубежных инвестиций. Сегодня мы хотим рассказать о компании, которая уже много лет успешно ведёт исследования и разработки в области противопожарной защиты, активно взаимодействует с научным сообществом и продвигает свои решения на зарубежных рынках. Об уникальных разработках научно-производственного объединения «Устройства сигнально-пусковые» нашему журналу рассказывает директор этого инновационного предприятия Герман Кичатов.

**ГЕРМАН КИЧАТОВ, НПО «УСП»:**  
**«РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ  
ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ  
СЛОЖНОСТИ»**

– Герман Вячеславович, в своё время автономные установки пожаротушения разрабатывались вашим научно-производственным объединением для оборонно-промышленного комплекса России. Для каких целей применялись эти системы изначально и на каком этапе стала очевидна перспективность их использования в гражданском применении?

– Разработку наших устройств мы начали ещё в 1995 году. Первоначально «Устройства сигнально-пусковые» предназначались для защиты систем энергоснабжения ракетных комплексов стратегического назначения. Соответственно, устройства должны были отвечать высоким требованиям военной техники: иметь повышенные значения технических характеристик по надёжности и сроку службы, долговременно работать в различных климатических зонах при температурах от  $-60$  до  $+60$  °С, стабильно функционировать в условиях действия сильных электромагнитных полей и иметь высокую степень автономности и простоту в эксплуатации.

Высокие технические характеристики наших изделий оказались востребованы и в других родах войск. Благодаря сотрудничеству со специалистами МГТУ им. Н. Э. Баумана мы приняли участие в совместной разработке систем пожаротушения для применения в бронетанковых войсках, где и прошли наши первые натурные испытания на боевом топливозаправщике. В дальнейшем были разработаны установки для противопожарной защиты складов хранения боеприпасов и ряда других объектов.

К сожалению, в 90-е годы наши разработки оставались невостребованными из-за отсутствия финансовых средств. И военные, чтобы сохранить изделие и освоить его промышленный выпуск, разрешили нам использовать устройство УСП-101 на «гражданке». Нужно отдать дань мудрости руководству Главного управления пожарной охраны МВД, которые – с целью расширения способов и средств противопожарной защиты населения – поддержали это решение и утвердили новую нормативную базу с учётом устройств УСП-101.

– Сколько лет ушло на разработку и полномасштабный запуск производства?

– Наш творческий коллектив на протяжении нескольких лет проектировал различные устройства автоматики, в том числе для пожаротушения. Мы наработали большой опыт и массу конструктивных решений в этой области. Прототип устройства УСП-101 был выполнен достаточно быстро ещё и благодаря тому, что в нашей команде был опытный военный инженер-конструктор, а также мы сотрудничали с учёными из конструкторско-технологического центра Сибирского отделения РАН.



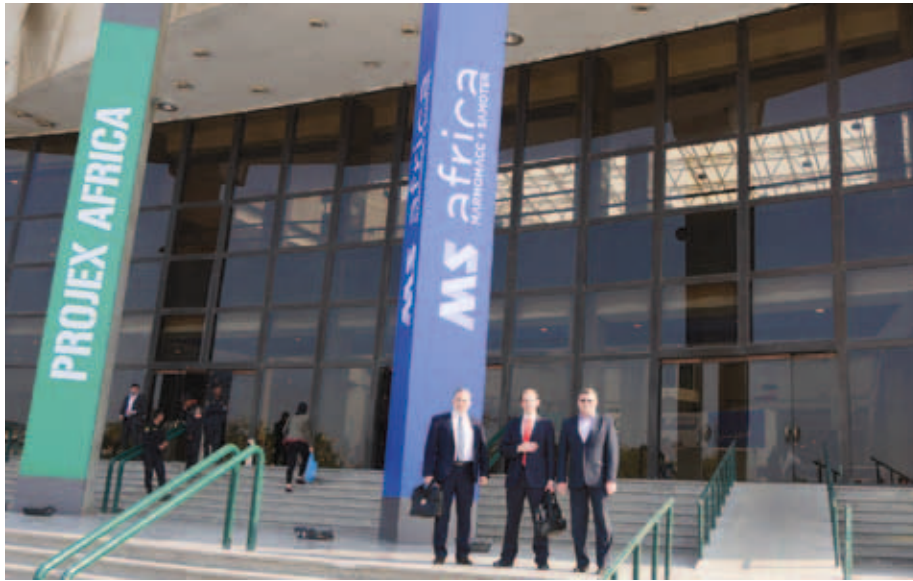
В начале 90-х годов в стране отсутствовал институт венчурного финансирования, и замыкал картину лавинообразный процесс развала машиностроительных предприятий. Найти завод, на котором бы делали прототипы для испытаний изделий, было сложно. Интернета в то время тоже ещё не было, поэтому было принято решение создать научно-производственное объединение «Устройство сигнально-пусковые», чтобы объединить ряд предприятий для выпуска наших противопожарных устройств.

– В чём уникальность ваших сигнально-пусковых устройств? Для каких помещений вы рекомендуете их использовать, требуется ли для их установки специальная подготовка?

– Как я уже говорил, устройство УСП-101 разрабатывалось на основе высоких требований к надёжности, эксплуатационным свойствам и максимальной автономности. Благодаря этим характеристикам наша разработка обладает универсальностью применения, простотой в монтаже и обслуживании. В настоящее время для установки систем такого типа не требуется специальной лицензии.

Перечень объектов, которые уже оснащены нашими устройствами, очень широк: это типовые объекты АО «РЖД», нефтегазового комплекса, объекты горнорудной промышленности, складские помещения, серверные комнаты, узлы сотовой связи, моторные отсеки дорожной техники, мобильные дизель-генераторные электростанции, помещения вахтовиков, технологические линии, подсобные помещения промышленных и офисных зданий. В списке объектов есть даже сейф для хранения ценных бумаг! Все помещения, где есть повышенный риск возникновения пожара, мы рекомендуем оснащать нашими автономными установками пожаротушения.

В наших устройствах отсутствуют аккумуляторы и не требуется электроснабжение, поэтому они абсолютно безопасны и сами



не могут послужить причиной возгорания, принцип их действия основан на элементарных физических законах. Контроль качества продукции, осуществляемый на нашем производстве, гарантирует высокую степень надёжности и работоспособности конструкции.

**– В вашем ассортименте существует несколько разновидностей сигнально-пусковых устройств для установок автоматического пожаротушения, которые срабатывают при различных температурах. Расскажите об этом подробнее.**

– Хочу отметить, что температура срабатывания устройств зависит от влажности, скорости движения воздуха, мощности энергии источника тепла, скорости нарастания температуры и других факторов. Поэтому существует допустимый нормативный разброс параметров по ГОСТу, которому устройство соответствует. Мы выпускаем изделия в пяти температурных исполнениях:

- УСП-101-45Э применяется в основном для подземных сооружений, рудников и шахт. Его рабочая температура эксплуатации – до 35 °С в помещении, температура срабатывания – 42-47 °С;

- УСП-101-72Э применяется в помещениях с обычным температурным режимом – например, на складах, в архивах, гаражах и подсобных помещениях. Его рабочая температура эксплуатации – до 55 °С в помещении, температура срабатывания – 67-78 °С;

- УСП-101-93Э применяется, как правило, в электрощитовых, в серверных комнатах, на трансформаторных подстанциях и в аккумуляторных отсеках. Его рабочая температура эксплуатации – до 75 °С в помещении, температура срабатывания – 88-98 °С;

- УСП-101-110Э применяется для моторных отсеков, сушильных камер, дизельных электростанций. Его рабочая температура эксплуатации – до 100 °С в помещении, температура срабатывания – 105-115 °С;



- УСП-101-Р – это устройство для ручного запуска установок пожаротушения. Применяется в случаях, когда человек сам обнаруживает возгорание и запускает установку пожаротушения, которая по заранее заданному алгоритму локализует пожар.

Устройства изготавливаются в обычном и во взрывобезопасном исполнении с маркировкой 1Ex ibIBT4 для эксплуатации во взрывоопасных зонах.

**– Могут ли системы пожаротушения на основе ваших устройств, наряду с применением в коммерческом секторе, применяться в загородных домах и других жилых помещениях?**

– Автономные системы пожаротушения на основе наших устройств УСП-101 применяют в личном хозяйстве и загородных домах. Их располагают в гаражах, банях, каминных залах, мастерских, электрощитовых и в других потенциально пожароопасных местах.

**– Герман Вячеславович, насколько нам известно, ваши устройства успешно поставляются в разные страны. Предполагаю, что поставки такого сложного оборудования за рубеж требуют получения дополнительных сертификатов и патентов. Вам не страшно было начинать преодолевать административные барьеры других стран для того, чтобы стать поставщиком высокотехнологичного оборудования российского производства?**

– Да, мы и наши партнёры поставляем устройства УСП-101 за рубеж. Нашу российскую продукцию высоко оценили в Европе, в Африке и в арабских странах. Сейчас начинаем открывать для себя азиатский рынок. Вы правы, каждая страна имеет свои культурные и правовые особенности. На каждом новом рынке необходимо адаптироваться к управленческой специфике, и в этом я вижу не только сложности, но и

новые возможности для развития фирмы. Неоценимую помощь в развитии экспортного потенциала оказывает государство. Дело в том, что пока нет национальных разрешительных документов, никто не будет рассматривать нашу продукцию для использования в своей стране. А незащищённость интеллектуальной собственности на международном рынке может спровоцировать зарубежных контрагентов на несправедливые действия. Получается, что, прежде чем выйти на новый зарубежный рынок, необходимо понести существенные затраты, связанные в том числе с омологацией продукции. Нам субсидируют затраты на сертификацию и патентование наших продуктов, и мы очень благодарны за это.

Государственная поддержка по поиску потенциальных клиентов через торговых представителей РФ, по организации международных выставок и бизнес-миссий очень велика и оказывает существенную помощь нашему предприятию.

**– Ваше научно-производственное объединение является активным членом Тверской торгово-промышленной палаты. В каких программах, реализуемых палатой, вам уже удалось принять участие, а в каких пока только планируете?**

– Тверская торгово-промышленная палата существует более 30 лет! Она обладает мощным информационным и репутационным ресурсами, которые необходимы для успешной торговли. Как представитель Тверской ТПП, я принял участие в Российско-Египетском деловом форуме в Каире, германской деловой миссии в составе делегации Тверской области, посетил с деловым визитом Финляндию. Недавно мы встречали бизнесменов из Таиланда и Китая. На сегодняшний день я являюсь членом Российско-Египетского делового совета и при удачном развитии международной деятельности планирую стать резидентом российской промышленной зоны в Египте.



Тверская палата осуществляет целый комплекс экспертных услуг. Оказывает помощь по организации экспорта, получению российских разрешительных документов для вывоза продукции, помогает подтвердить репутацию фирмы и многое другое. В некоторых странах от репутации предприятия зависит очень многое.

**– На государственном уровне сейчас предлагаются различные меры под-**

**держки для производственных предприятий. Какими из них вы уже успели воспользоваться?**

– На семинарах Российского экспортного центра я получил дополнительные знания в области внешнеэкономической деятельности. На коллективном стенде Тверской области мы принимали участие в профильных выставках.

Наше предприятие также получило субсидии на патентование изобретения и на защиту товарного знака в международной системе, нам субсидировали сертификацию по системе менеджмента качества (ISO 9001).

**– Поделитесь вашими стратегическими планами по развитию компании.**

– Ситуация на международном рынке постоянно меняется. Когда-то мы были ориентированы больше на европейского покупателя и их систему международной торговли. Сегодня нужно развивать новые компетенции – становиться более универсальной международной компанией.

Мы ежедневно развиваемся: осваиваем новые виды и способы тушения пожара, повышаем уровень пожарной безопасности наших клиентов, участвуем в разработке новых установок пожаротушения с опорой на технический прогресс и преодолеваем новые вызовы.

Беседовала Анна Добрынина



## Александр Леонов, «Люксупак»: «СДЕЛАЕМ УПАКОВКУ, КОТОРАЯ ПРОДАСТ ВАШ ТОВАР»

**У**паковка не только сегодня служит целям сохранности продукта, но и давно уже стала выполнять маркетинговые функции, способствовать продвижению и продаже товара.

«Люксупак» – крупнейшая компания по производству разнообразной картонной упаковки в Тверском регионе, оснащённая оборудованием по самым современным стандартам полиграфии, в которой трудится команда высококвалифицированных специалистов.

Руководитель «Люксупак» Александр Леонов рассказал нашему журналу о возможностях компании и её роли в развитии упаковочной отрасли страны и региона.



**– Расскажите о ключевых моментах в истории «Люксупак». Какие принципы лежат в основе вашего бизнеса?**

– Мы постоянно развиваемся, чтобы быть лучшими. Сегодня типография «Люксупак» с более чем 20-летним опытом работы является ведущей компанией на рынке картонной упаковки. Мы постоянно совершенствуемся, уделяя большое внимание оказанию широкого спектра полиграфических услуг.

Одним из этапов, значительно повлиявших на развитие предприятия, были переезд в новое современное здание и покупка большого количества нового оборудования от лучших мировых полиграфических производителей.

Сейчас мы готовимся к дальнейшему росту: в этом году мы прирастём дополнительными 3000 квадратных метров производственных площадей.

Но как бы ни менялось производство, основные принципы нашей работы остаются неизменными: надёжные партнёрские отношения, высокое качество, оперативные сроки изготовления, индивидуальный подход, сервис и контроль качества на всех этапах производства.

**– Какие виды упаковки вы производите? С помощью каких технологий осуществляется её производство?**

– Мы обладаем всеми необходимыми мощностями, современными технологиями и штатом профессиональных сотрудников для изготовления индивидуальной картонной, бумажной и комбинированной упаковки, упаковки из микрофрокартона, обечаек, бирок, ярлыков с доставкой.

Типография также осуществляет офсетную печать, в том числе и по невпитываемым материалам, кашировку, слимовку, тиснение, конгрев, УФ-лакировку, лакирование с различными дизайнерскими эффектами, автоматическую склейку до шести точек.

Парк фальцевально-склеивающих линий типографии состоит из машин компании Bobst. Некоторые из них оснащены устройством HandyPack, которое существенно упрощает приёмку готовых коробок на высоких скоростях работы.

Когда мы только начинали работать на рынке упаковки, то купили послепечатное оборудование тайваньского производства. И, в принципе, вполне успешно на нём ра-

ботали. Но когда начали переходить на оборудование Bobst, ощутили дополнительные возможности. Например, если сравнивать выработку на прессе BobstNovocut с похожим тайваньским прессом, видно существенную разницу. По результатам за смену оператор Novocut в среднем имел выработку почти в полтора, а то и два раза больше, чем оператор прессы другого производителя. При этом оба оператора опытные, не один год у нас работают. Более продуманная конструкция прессы Novocut, больший уровень автоматизации дают возможность даже сложные заказы обрабатывать на максимальной скорости, позволяют существенно увеличить нашу производительность.



Аналогичная ситуация и на фальцевально-склеивающих линиях. Поэтому, попробовав машины Bobst в реальной работе, мы теперь связываем своё будущее с оборудованием этого производителя.

Мы также приобрели специальные тележки для перевозки палет с полуфабрикатами. Они имеют электрический привод подъёмного механизма, позволяющий фиксировать высоту, с которой берут полуфабрикаты, на удобном для оператора уровне. И сотруднику больше не нужно наклоняться, чтобы взять очередную пачку заготовок для подачи в фальцесклею. Такие тележки мы закупили на все производственные операции. Сотрудникам так легче работать, их производительность выросла, а количество ошибок сократилось.

Отдельно хочу упомянуть устройство для автоматического «выдавливания» краски из обычной банки прямо в кипсейку. В России таких устройств мне пока не встречалось.

Так что технологические возможности «Люкспака» непрерывно совершенствуются, мы идём в ногу со временем, активно реагируем на изменения рынка полиграфии и постоянно оптимизируем наши производственные мощности под современные тенденции рынка упаковки.

**– Каким образом вы обеспечиваете контроль качества своей продукции на всех этапах производства?**

– В типографии реализован замкнутый цикл производства. Фактически в типографию поступают рулоны картона, а на выходе заказчик получает готовую упаковку различной степени сложности изготовления. При этом полуфабрикат не покидает территорию предприятия, и все циклы производства проходят под единым контролем качества.

Контроль качества осуществляется на каждом этапе производства как в автоматическом режиме за счёт современного оснащения оборудования, так и через контроль сотрудников ОКК. Всё это помогает строить надёжные партнёрские отношения, получать высокое качество выпускаемой продукции, соблюдать оперативные сроки изготовления.

**– Типография «Люкспака» ежедневно производит около миллиона упаковок. Как вы справляетесь с такими большими объёмами производства в условиях международных санкций на лакокрасочные материалы и другое сырьё?**

– На сегодняшний день такой проблемы уже не существует. Закупку части расходных материалов закрывает «серый» импорт, а другая часть материалов поставляется от азиатских производителей. При этом предложений на российском рынке достаточно, чтобы отстраивать качественные технологические решения.



У азиатских производителей больше опыта по изготовлению целлюлозного картона с высокой степенью белизны и качественным мелованным слоем, который позволяет выдерживать многоступенчатую отделку и производить высококачественную упаковку. За последний год также заметно выросло качество целлюлозного картона отечественного производства, которым мы активно пользуемся в изготовлении упаковки и который удовлетворяет наших заказчиков.

Клиентов у типографии хватает, и в последние годы пакет постоянных заказчиков стабильно увеличивается. География клиентов компании весьма обширная: СЗФО, ЦФО, Поволжье и ряд удалённых регионов.

**– Расскажите, в чём заключается ваше сервисное предложение «от идеи до готового продукта»?**

– Наши менеджеры работают в плотном тандеме с заказчиком и специалистами конструкторского отдела. Клиенту достаточно дать образец того, что он хочет упаковать, и мы разработаем для него варианты, из которых потом изготовим тиражную упаковку.

Наши технологические возможности и производственные мощности позволяют воплощать в жизнь практически любое желание клиента.

**– Как бы вы оценили текущее состояние рынка упаковки? Какие тенденции сейчас являются наиболее актуальными?**

– Рынок картонной упаковки в России, на мой взгляд, находится в состоянии роста, может, не очень большого, но роста. Удивительно, но на сегодняшний день продолжается тренд усложнения упаковки, а объём отделочных операций продолжает увеличиваться.

Считаю, что будущее, конечно, за картонной упаковкой. В мире прослеживается тренд отказа от пластика, перехода на переработку мусора.

Также, что бы ни говорили скептики, даже при существующем увеличении продаж через интернет упаковка всё равно ещё долго будет оставаться востребованной.

**– Какие новые услуги планируется предложить клиентам в ближайшем будущем?**

– На сегодняшний день мы сосредоточены на производстве картонной упаковки и расширять спектр производимой продукции пока не планируем. Мы сосредоточены на увеличении объёма производства, сокращении сроков. И напомним: одними из принципов нашего производства являются партнёрские отношения и индивидуальный подход, поэтому новые услуги могут появиться, исходя из потребностей наших клиентов.

**– Вы используете в своём производстве материалы вторичной переработки, макулатуру?**

– Нет, сами мы не используем макулатуру. Но макулатуру, которая появляется в результате производства упаковки, мы сортируем и отправляем на перерабатывающие заводы.

**– У вас есть планы по расширению ассортимента продукции?**

– В последние годы на уровне руководства страны принимаются решения об активизации отечественного производства большого количества жизненно важных медикаментов, которые ранее импортировались. Мы планируем увеличить объём фармацевтической упаковки и на сегодняшний день работаем в этом направлении.

Подготовила Светлана Кныш

# UHOМ

## НОВЫЙ УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Сеть многофункциональных универсальных центров строительства и недвижимости

Несколько сегментов под одной крышей, отличающихся от существующих моделей рядом преимуществ

Средняя площадь двухэтажных комплексов – 40 000 м<sup>2</sup>

### Основные сегменты:

- строительные материалы;
- инструменты и товары по обустройству недвижимости;
- мебель;
- бытовая техника;
- домашний текстиль;
- домашняя утварь и др.

От производителей и импортёров  
Качественные товары с гарантиями по лучшим ценам

### Обширный спектр услуг:

- риелторские услуги;
- проектирование и дизайн;
- сдача под ключ от строительно-ремонтных компаний;
- презентации новых проектов и продажи самими застройщиками;
- продажа и аренда строительной техники;
- юридические услуги;
- брокерские услуги;
- филиалы передовых банков.

### Современные центры

**Uhom** можно будет посетить всей семьёй:

- лучшие кафе и рестораны;
- развлекательные площадки и IT-центры для детей;
- продуктовые супермаркеты и многое другое.

**Совсем скоро мы будем вместе!  
Инновации, технологии, новые тренды  
Всё для вас!  
Uhom...**

**office@uhom.az  
+994103956688**