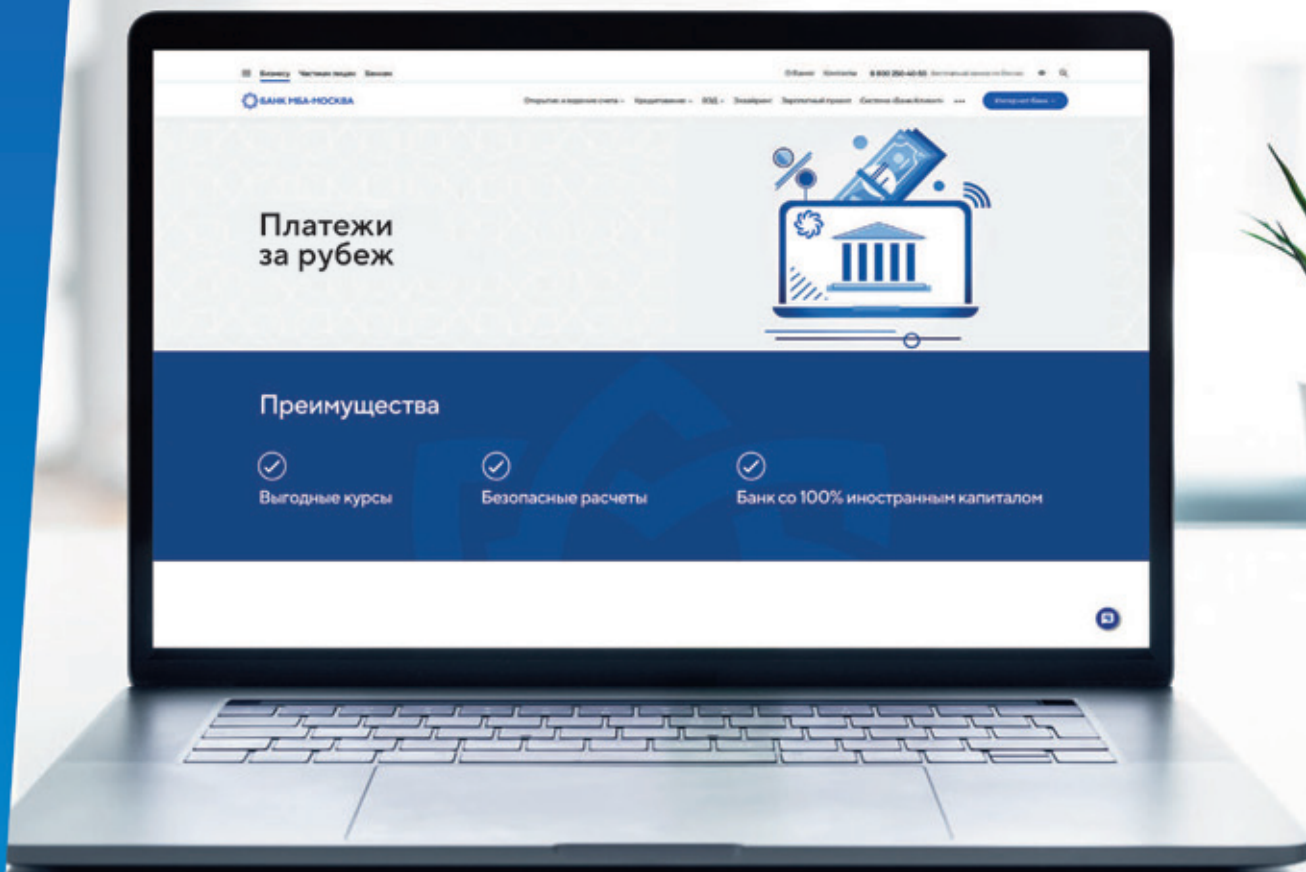




Валентина Герасимова,
дизайн-студия WHITE:

«СТАНДАРТНЫЕ
ВАРИАНТЫ
НЕ ДЛЯ МЕНЯ»





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО

Реклама

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid: 2VSb5zCyAcq

RBG

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 Сергеевна Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR: Юлия Колчева,

Александра Логинова, Наталья Фастова,

Екатерина Цындук

Журналисты: Алина Волкова, Вячеслав Колесников

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

<https://ru.freepik.com>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: 143966, Московская

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

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 27/312 июль 2025

Подписано в печать: 23.07.2025

Дата выхода в свет: 03.08.2025

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: Maria Suvorovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR: Yulia Kolcheva,

Alexandra Loginova, Natalia Fastova,

Ekaterina Tsynduk

Journalists: Alina Volkova, Vyacheslav Kolesnikov

Photo: Andrey Volkov, Roman Novikov,

<https://ru.freepik.com>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

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

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 27/312 July 2025

Signed to the press: 23.07.2025

Date of issue: 03.08.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНО

4

ВИТАЛИЙ СТАВИЦКИЙ:

«РЫНОК ИНДУСТРИИ ДИЗАЙНА

В РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ ТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

ВАЛЕНТИНА ГЕРАСИМОВА, ДИЗАЙН-СТУДИЯ WHITE:

«СТАНДАРТНЫЕ ВАРИАНТЫ НЕ ДЛЯ МЕНЯ»

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДИЗАЙН И АРХИТЕКТУРА

12

СПЕЦПАРКДИЗАЙН:

АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ И СТИЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДЛЯ

УСТОЙЧИВОГО ЛАНДШАФТНОГО ОФОРМЛЕНИЯ

16

МАСТЕРСКАЯ «ЕЛЬ»:

МЕБЕЛЬ НЕ ПО ШАБЛОНУ

20

ИНСТИТУТ ДИЗАЙНА «СОСНОВКА»:

ВРАЧИ ПРИРОДЫ, ПРОСТРАНСТВ И СЕМЕЙ

24

СЕРВИ:

КУЛЬТУРА ПРОИЗВОДСТВА НАЧИНАЕТСЯ

С СОВРЕМЕННЫХ, УДОБНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

28

ИРИНА ЛАВРИК:

«МОЯ МИССИЯ – СОЗДАВАТЬ УНИКАЛЬНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ,

НАСЫЩАЯ ИХ ЭМОЦИЯМИ И НАСТРОЕНИЕМ»

32

ЕЛЕНА ФЕДОСОВА, EL'DESIGN:

«ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ДЛЯ МЕНЯ – НЕ ПРОСТО

РАБОТА, А ОБРАЗ ЖИЗНИ»

36

АФК «ЛИДЕР»:

ЛАМЕЛИ, ФАСАДЫ, ЖИЛЫЕ МАССИВЫ...

40

СТРОИТЕЛЬНАЯ ЛОВУШКА:

КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ

ПОДРЯДЧИКОВ ПРИ РЕМОНТЕ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОМА

44

МАРИЯ КУЛЬКОВА, «ДРАФТ»:

«ПРАВИЛО ТРИЕДИНСТВА ДЛЯ ДОРОГ – «БЕЗОПАСНОСТЬ,

КРАСОТА И УДОБСТВО»

50

FULLHOUSEDESIGN:

ПРОВОДНИК В МИР РУССКИХ ЗАГОРОДНЫХ УСАДЕБ И

ПОМЕСТИЙ



RBG



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

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



Виталий Ставицкий: «Рынок индустрии дизайна в России составляет более триллиона рублей»

Про потенциал отечественной продукции и «отмену» Российской Федерации в мировой дизайн-повестке, а также про дизайн-тренды и экспорт товаров рассказывает президент Союза дизайнеров России, член Общественного совета при Министерстве культуры Российской Федерации Виталий Ставицкий.

– Не так давно президент РФ Владимир Путин дал чёткое поручение, и уже идёт разработка программы для продвижения российских товаров за рубежом. Как мы можем, помимо качества, сделать товар интересным для другой страны? Внешний вид товара имеет, наверное, ключевое значение? Чтобы даже внешне товар понравился и его купили?

– Да, это важно, это действительно так. Потому что мы привыкли покупать «по обложке», и оцениваем, как этот товар выглядит на полке. Реклама помогает продавать, но та экосистема, которая создаётся вокруг современных товаров, тоже очень важна, потому что она тянет за собой и другие покупки. Она определяет некий цикл жизни этих товаров, их утилизацию. Сейчас всё это стало гораздо сложнее, потому что мы говорим об экологии, об устойчивом развитии, об инклюзивности, а такие темы достаточно остры.

Сегодня действительно важно иметь конкурентные товары, и я уверен, что за всю историю нашей страны у нас для этого сформировалась вторая возможность. Одна была в 1990-е, но мы выбрали другой путь – путь потребления. Сегодня в рамках политических и экономических изменений, вызовов, которые формируются уже не первый год, мы действительно понимаем, что наши товары должны заменить те, которые ушли, и они должны быть как минимум не хуже, а скорее, лучше. И мы должны создавать новые решения, новые сервисы.

С сервисами у нас всё прекрасно – мы ими пользуемся с утра до позднего вечера. А вот перейти из формата страны проектной в формат страны, которая создаёт продукты, – перед нами эта задача стоит очень остро.

– Наверное, это всё-таки небыстрый процесс?

– С одной стороны, да – эта задача небыстрая, но мы с вами находимся в глобальной системе, и у нас нет времени – ни

пяти, ни десяти лет, нам нужно пройти этот путь за очень короткий срок. Да, это амбициозные планы, но мне кажется, что у нас нет других вариантов.

– Что мы можем предложить другим странам? Как вам кажется, какие российские товары будут в топе по продажам, по спросу? Но не матрёшки!

– Самое страшное, что представление о нашей стране сформировано на уровне матрёшек и других народно-художественных промыслов. Это больше про туризм, наверное. Сегодня мы как страна проектная предлагаем уникальные сервисы. У нас сформирован прекрасный банковский опыт, другого такого альтернативного нет: это сервисы, связанные с покупкой товаров, площадки, маркеты различные. Более чем за 30-летний срок существования нашей страны у нас сформировался колоссальный опыт, потому что были оптимальные условия для развития IT, дизайна, пользовательского опыта. За многие годы мы создали товары и продукты именно сервисные, которые конкурентов практически не имеют.

– А кстати, в моду возвращаются валенки, шапки-ушанки, по крайней мере внутри нашей страны. Нет?

– У нас страна со специфическим климатом, отличным от других, поэтому зимние вещи европейского производства у нас не всегда приживаются. Меха, шапки – это наше исконное, просто потому, что холодно (смеётся).

– Насколько сейчас стало больше российских дизайнеров и насколько они востребованы за рубежом? С какими странами и направлениями мы сейчас работаем?

– До недавнего времени у нас были замечательные школы в Москве и в Санкт-Петербурге, которые практически сто процентов выпускников готовили для западных компаний, например для автопрома. Потому что на нашем рынке у них

«Надо максимально быстро перейти из формата страны проектной в формат страны, которая создаёт продукты».

не было возможности реализоваться как специалистам. А та подготовка, которую мы обеспечивали, превосходила западный опыт именно в образовании. И наши специалисты прекрасно выполняли свои функции в крупных западных компаниях. Какую компанию сегодня не назови, везде работают русские дизайнеры.

После 2022 года картина поменялась кардинально – у нас пошли запросы на создание новых товаров, новых автомобилей. Западные специалисты, которые работали в наших корпорациях, были вынуждены нас покинуть либо принять российское гражданство. Я считаю, что последние сделали правильный выбор, потому что столько свобод и возможностей, как у нас, редкая страна может предоставить. Я проработал в зарубежных компаниях, начиная с Токио и заканчивая Монреалем, поэтому могу сказать, что в определённый момент понимаешь – дома лучше.

Что касается возвращения специалистов, это важный тренд, который появился на нашем рынке. Именно потому, что дома лучше: есть возможности, создаются условия. Специалисты, которых мы выпускаем в институтах, понимают, что у них есть работа дома, и не озадачиваются тем, куда бы им пойти, где бы пристроиться, куда отправлять портфолио, чтобы реализовываться в качестве специалиста.

– Расскажите о проектах, которые помогают тем самым молодым специалистам как-то проявить себя, заявить о себе и вообще понять, хотят ли они работать в дизайне?

– У нас есть один крупный проект, его мы ведём совместно с Москвой – с Агентством креативных индустрий и Союзом дизайнеров России. Он называется Фабрика дизайна. Ему уже три года, этот проект связывает бизнес и представителей индустрии дизайна. Проблема в том, что бизнес не всегда понимает, к кому обращаться и куда пойти, а дизайнеры жалуются, что у них мало работы и запросов. Сложилась совершенно противоположная картина: за три года к нам обратилось порядка 400 компаний – от небольших до госкорпораций. В этом проекте приняли участие 1500 дизайнеров, а также были отдельные команды и компании. Запросов было порядка 700, то есть отмечался большой спрос на решения от промышленного дизайна, среднего, до разработок айдентики, то есть до графического дизайна.

– Где будущие специалисты могут улучшить образование?

– Государственных вузов у нас хватает – сегодня их более 130, они выпускают специалистов в области дизайна, а с филиалами получится больше 200. Мы выпускаем порядка 20 тысяч специалистов в год. Редкая страна может похвастаться таким числом вузов, которые готовят специалистов по этому направлению.

– На ПМЭФ много говорилось о необходимости развития креативной экономики, во многих выступлениях...

– Да, если мы говорим про креативную экономику, мне кажется, что мы бросили на это практически все силы. Сегодня многие представители и специалисты из различных отраслей говорят о важности развития именно этого экономического

направления. Судя по цифрам, креативные экономики занимают существенную долю ВВП. В то же время в разных направлениях деятельности есть серые и чёрные рынки, понятно, что их надо приводить в порядок, – тогда картина будет абсолютно ясна. А пока, по данным тех исследований, которые мы проводили, ёмкость рынка индустрии дизайна в России составляет более триллиона рублей. По факту, я думаю, эта сумма гораздо больше. Когда мы используем опыт западных стран – лидеров этих направлений, мы видим, что суммы разнятся многократно, в десятки раз.

Одним словом, нам есть куда стремиться, и у нас огромный потенциал. Специалисты из России долгое время работали на глобальные рынки и на протяжении долгих лет создавали те товары, которыми мы пользуемся каждый день, то есть они формировали эти рынки по объёму в том числе.

– Отмена всего русского в Европе, США, всего из России, случилась и в области дизайна. А вообще, какое мнение о российском дизайне сейчас сложилось на Западе?

– Запрет, полный запрет. Это хорошо наблюдается в проектах, связанных с призами, наградами, конкурсами, которые были ключевыми, являлись неким глобальным рейтингом по достижениям тех или иных стран. Для участия в них нас вынуждают платить из другой страны, писать, что ты не из России. От этого страдают многие российские компании-дизайнеры. Но извините, бизнес есть бизнес.

Это с одной стороны, но с другой – сегодня мы формируем собственный бренд. Благодаря этим изменениям и задачам по формированию товаров, сервисов, ресурсов, новых проектов, которые возникают в геометрической прогрессии, мы формируем тренд, моду на русское и на

любовь к России. В противовес всему тому, что наблюдаем. И мы действительно вызываем интерес. Мы видим иностранных журналистов, в том числе американских, которые приезжают и видят, что картина мира другая. Те ценности, которые загружали сюда, те тренды и товары, которые сюда приходили и которыми мы пользовались с утра до вечера, – это всё-таки не наша культура.



«Дизайн – это часть инновационной экономики, которая меняет рынки и создаёт новые индустрии».

– Сейчас можно видеть возвращение национальных узоров на одежде, традиций, какое-то возвращение к Древней Руси...

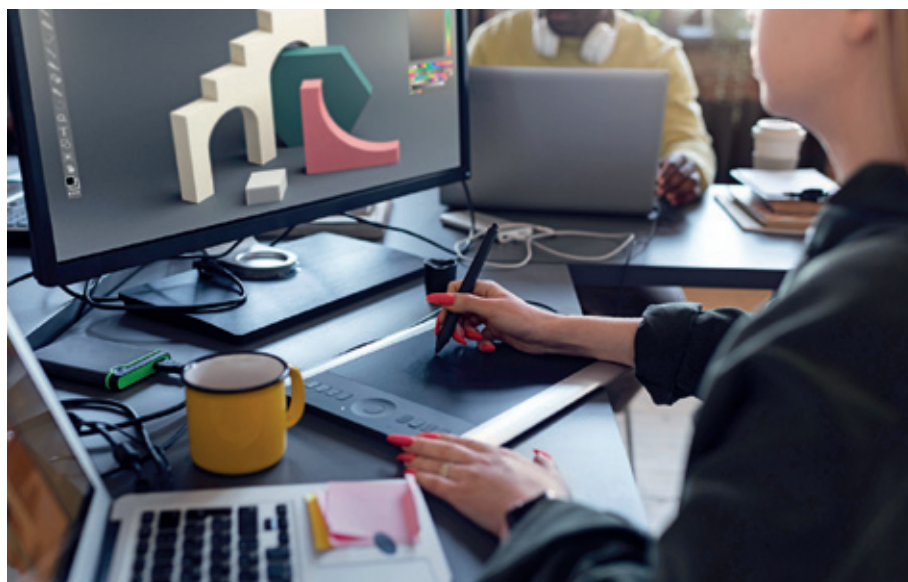
– Это не дизайн, это стилизация. Вопрос опять же культуры – мы не забываем наше прошлое. Но самое главное, чтобы мы не забывали о настоящем и будущем – это очень важно. И я, например, не очень хочу видеть русский дизайн в такой трансформации. Я не хочу лежать на печи, я не представляю, что русский дизайн – это печь.

– А как тогда? Русский дизайн – это что?

– Это сложный вопрос. Когда я о нём рассуждаю, я понимаю, что сегодня это то, о чём мы говорили. Это проекты – наша сильная сторона, это инновационный потенциал и, наверное, в фундамент заложены наши традиционные ценности, о которых в последнее время мы говорим всё чаще и чаще. Тут же вспоминается 809-й указ президента – о духовно-нравственных ценностях. Там 17 пунктов, их несложно выучить, и они настолько наши, всегда были гармонично нашими. Просто мы этого не осознавали.

Получается, дизайн сегодня – это такое глобальное понятие, это про внутреннее состояние общества, каждого из нас, и какая-то цель на будущее...

Дизайн всегда вокруг человека – мы всё-таки эгоцентричны. Дизайн всегда про человека – про его комфортную жизнь, про качество его жизни, про формирование чувства удовлетворённости и про счастье современного общества и будущего. И самое главное, мы всегда думаем о наших детях, о наших семьях и о последующих поколениях. И такие социальные компоненты в понятие «дизайн» тоже заложены.





**Валентина Герасимова,
дизайн-студия WHITE:
«СТАНДАРТНЫЕ
ВАРИАНТЫ
НЕ ДЛЯ МЕНЯ»**

Дизайн интерьера — это давно уже вполне сформировавшаяся форма искусства, которая требует не только творческого подхода, но и вполне реалистичного умения создавать красивые и функциональные пространства. Индивидуальность важна в каждой детали, считают в дизайн-студии WHITE. Поэтому здесь даже самому требовательному клиенту помогут выбрать планировку и дизайн помещения, материалы для отделки, аксессуары – словом, всё, что будет соответствовать и подчеркивать его индивидуальный стиль. Более того для удобства заказчиков компания создаёт функциональные и эстетически привлекательные пространства «под ключ».

О тонкостях и нюансах сложной, но интересной и очень благодарной профессии дизайнера, хобби, а также немного о котиках мы беседуем с основателем и руководителем дизайн-студии WHITE Валентиной Герасимовой.

– **Валентина Александровна, поделитесь опытом, как создать успешную дизайн-студию «с нуля»?**

– Самое важное – не строить иллюзий и подходить ко всему с холодной головой. Нужно чётко понимать всю структуру этого бизнеса, поэтому лучше всего изучить вопрос на практике. А главное – нужно верить в себя!

– **А с каким опытом, в том числе практическим, пришли лично вы в этот бизнес?**

– С двадцати четырёх лет я стала активно заниматься поиском себя в бизнесе. Так получилось, что я открыла строительную организацию и прошла все её стадии становления, буквально методом проб и ошибок, порой чисто по наитию. В то же время пробовала себя и крутилась как могла в других направлениях, так как моё творческое нутро постоянно требовало выхода энергии: начиная от мастерской по изготовлению деревянных игрушек (это были расписные матрёшки и колобки) и

заканчивая организацией выставок народных художественных промыслов, а также организацией городских праздничных мероприятий. Так продолжалось, пока я в конце концов не поняла окончательно: мне нужно что-то одно – то, что я могу делать с лёгкостью и любовью, где я смогу выплёскивать свой творческий потенциал в полной мере. Так в мою жизнь пришёл дизайн интерьеров, которым я могла заниматься в рамках уже существующей строительной компании, наконец-то применить весь свой жизненный опыт и полностью реализовать себя.

– **Вы помните свой первый реализованный проект?**

– О, мой первый проект *(смеётся)*. Это был обычный уличный ларёк-магазинчик, совсем небольшой. Но я тогда очень творчески подошла к проекту – результатом остались довольны и заказчик, и я сама. После этого у меня было ещё несколько заказов по таким же магазинчикам, од-

новременно я получила заказ на разработку проекта офиса. Ну а дальше стала набирать обороты...

– **Бывает, что спустя какое-то время вы мысленно возвращаетесь к уже реализованному проекту и жалеете, что в каких-то деталях сделали так, а не иначе? Есть предел совершенству?**

– Редко, всегда сразу стараюсь доводить свои проекты до совершенства, стремлюсь продумать каждую мелочь. Каждый уголок в помещении должен быть задействован и нести свою функцию. Но, если честно, предела совершенству нет, главное – вовремя остановиться *(смеётся)*!

«Когда реализуешь проект один в один как на картинке, с гордостью сдаёшь объект заказчику и видишь его счастливый взгляд, лучшей награды и быть не может».

– **Расскажите, как идёт сам процесс работы: какие этапы от идеи до финиша проходит дизайнер?**

– Да, конечно, всё начинается с идеи, её контуры проступают после первой встречи с заказчиком на объекте. Такая встреча необходима, чтобы прочувствовать энергетику пространства и самих клиентов непосредственно на месте. Образы пространства даже на первой встрече уже зарождаются в голове. Ну, а дальше можно отправляться в творческий путь!

Этот процесс многогранен, начиная с определения стиливого решения, структуры материала, подбора или разработки мебели, освещения и отделочных материалов, прочего декора и заканчивая разработкой сложных инженерных чертежей.

После встречи и документального оформления заказа начинается разработка планировочного решения пространства. Обычно это два-три варианта, а также разработка стиливого решения. Для этого обычно используется коллаж, или мудборд, по каждой комнате, с полным подбором предметов интерьера, цветовым и стиливым решением.

После согласования начинается художественный, самый творческий, процесс – это разработка 3D-визуализации. На данном этапе мы можем показать своему заказчику всю задумку, идею, ещё до её



реализации. Наглядно продемонстрировать, как будет выглядеть его пространство после окончания ремонтных работ, чтобы он мог прочувствовать и в полной мере примерить свой интерьер на себя, понять степень комфорта и удобства своего будущего помещения.

После согласования 3D-визуализации наступает черёд разработки чертежей – самая важная стадия реализации проекта. Здесь нужно быть очень внимательным, нельзя упускать ни единой детали. На данном этапе уже нужно точно представлять все предметы интерьера, которые будут использоваться в оформлении, начиная от сантехники, приборов освещения, мебели и заканчивая элементами декора. Для этого мы и собирали всё в единое целое в начальной стадии проекта, вели подбор по поставщикам и производствам, формировали 3D-визуализации, чтобы при разработке чертежей не упустить ни одну деталь!

Альбом с чертежами включает разработку важных составляющих проекта: возведение стен, электрику, приточно-вытяжную систему вентиляции, отопление, водоотведение и водоснабжение, канализацию, устройство полов и потолков, отделку стен, раскладку плитки, сложные дизайнерские узлы, чертежи мебели и прочие составляющие проекта. Это очень кропотливая и объёмная работа – как правило, альбом насчитывает 100 и более листов.

А дальше начинается реализация проекта, авторский надзор объекта при проведении ремонтных работ и комплектация объекта. Этот этап самый прекрасный, на мой взгляд. Потому что, невзирая на постоянную суету, сложности решения многочисленных задач, требующих постоянного контроля, согласования поставок, сроков, бесконечных встреч с мебельщиками и



прочими производственными службами, это и есть воплощение проекта в жизнь! Когда двигаешься поэтапно и реализуешь его один в один как на картинке, с гордостью сдаёшь объект своему заказчику и видишь его счастливый взгляд, лучшей награды и быть не может! Да, это сложный, многогранный и длительный процесс, но в конце он приводит тебя к очередному успеху!

– Ваши сотрудники – это сообщество единомышленников или просто рабочий коллектив? По каким критериям вы принимаете новых людей в свою студию?

– Мои сотрудники – это единомышленники, и, скорее всего, мы уже дружная семья, где у каждого свой характер, но при этом он уважает и поддерживает коллег. Для меня самое главное, чтобы человек стремился к развитию, к росту, был трудолюбивым, честным, умел слушать и обсу-

ждать. Критерии при приёме на работу у меня точно такие же: трудолюбие, стремление к развитию, честность. Даже если человек что-то не умеет, но при этом он трудолюбив и хочет развиваться, я ему помогу – всему научу, подскажу и поддержу. Главное – стремление и желание человека идти в ногу с командой.

«У нас есть постоянные клиенты, с которыми мы реализовали не один проект. Очень ценно, когда заказчик возвращается к тебе вновь и вновь – это прекрасная оценка проведённой работе!»

– Какие проекты для вас самые интересные?

– Очень люблю проекты, где нет стандартов, где заказчик даёт волю моей фантазии и не ставит ограничительных рамок. Такие проекты для меня большая ценность, так как в них я могу, что называется, оторваться, дать полный выход своему творческому потенциалу.



– Бывают такие клиенты, которые уже представляют конечный результат?

– Бывают... Это прекрасно, когда человек сам понимает, что он хочет видеть в итоге и приходит на встречу подготовленным. С такими клиентами очень легко работать – ты чётко понимаешь поставленную задачу. А если что-то не стыкуется между реальностью и изначальным видением заказчика, это легко поправить и объяснить, как можно сделать, а как нежелательно, потому что так ему будет некомфортно. А затем можно спокойно воплощать идею в жизнь, совершенствуя объект до комфортного состояния.

– Часто ли приходят сложные заказчики, с которыми трудно работать?

– Редко, но бывают. Такие заказчики обычно не понимают, что хотят от слова «совсем», или у них какой-то внутренний дисбаланс. В моей жизни был такой опыт, для себя я это восприняла как урок сдержанности и терпения (*улыбается*).

– Какие услуги, предлагаемые студией, наиболее востребованы?

– Самая востребованная услуга в нашей студии – это разработка дизайн-проекта с его реализацией на объекте. Заказчикам комфортно, когда мы всё делаем «под ключ» – от идеи до готового помещения, если надо вплоть до комнатных тапочек (*смеётся*). И нам так удобнее, потому что мы уверены, что все наши задумки воплотятся так, как мы планировали изначально.

– Помещения, с которыми вы работаете, расположены преимущественно в новостройках или кто-то берёт на себя смелость оформлять квартиры в старом жилом фонде, в тех же «хрущёвках»?



– За последние годы это в основном новостройки. Старого фонда практически нет.

– Вы предлагаете делать заказы в том числе из-за рубежа. Расскажите, в каких странах уже успели поработать?

– Совершенно верно, наша компания принимает заказы и работает за рубежом. На данный момент в силу понятных причин мы перешли на удалённую работу с такими заказами, а ранее мы, конечно, выезжали для их реализации. Сейчас география зарубежных заказов – это преимущественно ОАЭ, есть опыт работы с Италией и Канадой. В основном все заказчики – это выходцы из России.

– Есть ли особенности работы за рубежом? В чём они заключаются?

– Свои тонкости и нюансы, конечно, присутствуют. Во-первых, в других странах зачастую совершенно другие подходы к ремонту, стилю, образу жизни. Кроме того, это совсем другой рынок строительных и отделочных материалов, мебели и прочих предметов интерьера. Поэтому, прежде чем браться за проект, нужно досконально изучить специфику данного региона.

– Как к вам чаще приходят новые клиенты – по рекомендации или через рекламные площадки? Бывает ли, что кто-то вернулся с новым заказом после успешного сотрудничества в прошлом?

– Да, новые клиенты в основном приходят по рекомендации. В нашем случае реклама практически не работает, а вот ре-



комендации наших клиентов срабатывают всегда. Есть у нас и постоянные клиенты, с которыми мы реализовали не один проект. Это очень ценно, когда заказчик возвращается к тебе вновь и вновь, – это прекрасная оценка проведённой работе!

– В чём, по вашему мнению, заключается преимущество дизайн-студии WHITE перед конкурентами? Что вы можете предложить такого, после чего клиент придёт именно к вам?

– Наши преимущества – это качество, а также умение слышать. Мы не навязываем своё мнение клиенту, мы максимально воплощаем в жизнь именно его мечты. Самое главное, пожалуй, что мой опыт позволяет мне воплощать любые идеи, я могу работать с любым бюджетом заказчика, ни на йоту не теряя в качестве! Кроме того, я умею делать своими руками практически всё, любой декор, я не чужаюсь физической работы – на нашем рынке это могут единицы. Поэтому я всегда могу украсить интерьер так, как не будет ни у кого. Гарантирую – это будет шедевр!

«Мой опыт позволяет мне воплощать любые идеи, я могу работать с любым бюджетом заказчика, ни на йоту не теряя в качестве».

– Как вы считаете, рынок дизайнерских услуг сейчас перенасыщен? Или это можно сказать только о Москве?

– Думаю, что нет. Очень много, к сожалению, «пустышек», а вот специалистов, профессионалов своего дела в полной мере не хватает. В регионах востребованность, конечно, меньше, чем в столице, но время идёт, и менталитет населения постепенно меняется: люди начинают осознавать необходимость работы с дизайнером. В Москве, думаю, перенасыщения нет и не будет. Да, много дизайнеров приезжает в столицу для поиска работы, но и Москва ширится, растёт. Плюс человеческий фактор. Кто-то не смог – не выдержал темпа, так как в Москве, чтобы комфортно рабо-



тать, нужно поймать энергетику города, понять образ жизни, прочувствовать его ритм. Кто-то сменил сферу деятельности, кто-то переехал. Так сказать, круговорот дизайнеров в природе (*смеётся*). Не думаю, что перенасыщен, скорее однообразен – очень мало уникальности.

– В вашей работе есть партнёры, услугами которых вы пользуетесь при реализации проектов?

– Так как наша компания предлагает полный спектр услуг, и все работы наши специалисты выполняют своими силами, в основном это партнёры по производству мебели и декора.

– Отслеживаете ли вы последние мировые тренды в дизайне? Что сейчас в моде?

– Обязательно отслеживаю. Всегда нужно идти в ногу со временем – это касается не только дизайна, но и строительных технологий и материалов.

В 2025 году актуальны не только внешние тренды в дизайне интерьеров, но и философия, которая стоит за ними. Это мебель с мягкими линиями и органичными формами, натуральные тёплые цвета, экологичный подход и устойчивые материалы, текстуры, тактильные поверхности. Это мрамор и камень в новой роли, минимализм с акцентом на формы, зелёные растения как часть интерьера. Это эксперименты с текстилем, возвращение витражей и стеклблоков, смешение стилей и форм, использование переработанных материалов, смелые цветовые акценты. Актуальны дерево в интерьере и возвращение к традиционным мотивам.

Не надо бояться экспериментировать с текстурами, цветами и материалами, выбирайте экологичные решения, не забывайте об органичных формах и плавных линиях.

– Ваши родители тоже были строителями. Это оказало какое-то влияние на ваш выбор, чему посвятить жизнь?

– Знаете, я с детства была, хотя и довольно вредным, но в то же время спокойным ребёнком, потому что постоянно рисовала. Мы тогда жили на БАМе, а в садик я ходить отказывалась категорически. Папа с мамой, чтобы найти мне постоянное место для занятий, оборудовали уголок для рисования у нашей большой печки, оббив одну из сторон металлом. Получился такой импровизированный мольберт, на котором я могла рисовать цветными мелками. Когда я стирала мокрой тряпочкой свой очередной «шедевр», поверхность мгновенно высыхала, и я снова могла там рисовать. Так что этим, на радость родителям, я готова была заниматься целый день (*смеётся*).

Мои родители – мостовики. Мама – заслуженный строитель-мостовик, она всю жизнь, до 73 лет, проработала на руководящей должности. Конечно, она мечтала,

чтобы я пошла по её стопам. В начале работы я честно старалась ей угодить и даже отработала четыре года в Мостоотряде. Но потом моя дорожка резко свернула в сторону; родные были очень удивлены, не понимая, почему я бросила такое солидное занятие. В общем, воспринимали мои метания и поиск себя в жизни как что-то нецелесообразное, как ребячество.

Но когда я стала старше и у меня всё стало получаться, естественно, это стало восприниматься иначе. А когда родители поняли, что это моё и я не отступлю, стали верить в меня и даже поддерживать. По сей день они уважительно относятся к моему труду, ценят, восхищаются. Хочу сказать, что мама внесла колоссальный вклад в мой выбор: глядя на неё, я всю жизнь пытаюсь дотянуться до её высот профессионализма!

– Как вы проводите свободное время, если оно у вас остаётся?

– Признаться честно, я совершенно не умею отдыхать. Я люблю работать, а в свободное время сажусь за компьютер, часто по ночам, когда меня не дергают по производственным вопросам и можно спокойно творить. Это моя самая вредная привычка – работать, особенно по ночам (*смеётся*). Я и в отпуск с собой беру ноутбук – работаю вперемешку с отдыхом.

Конечно, путешествовать я люблю, не важно куда, однако желательно увидеть что-то новое, насытиться впечатлениями, напитаться творчеством. Очень люблю своих домашних котиков, Марфу и Феофана; мы их подобрали на улице, теперь они полноценные члены семьи. Это всегда счастливые моменты – наблюдать за ними, играть, а это они особенно любят, получать от них пушистую ласку и нежность.

Хобби у меня очень своеобразное: я люблю расписывать деревянные матрёшки и колобки, на любую тематику. Дома у меня как в музее народного прикладного искусства. Часто дарю друзьям и знакомым свои изделия. Расписывая их, я отключаюсь – это время, для того чтобы что-то обдумать, переосмыслить свои действия, желания, практически всё, потому что идёт полное переключение сознания, в эти моменты я будто бы нахожусь в другом мире.

– Расскажите о своей семье, как ваши близкие относятся к маминой работе?

– У нас полноценная семья. Дети взрослые, самостоятельные, муж – поддержка и опора, всегда могу опереться на его плечо. Дочь – скульптор, окончила Российский государственный художественно-промышленный университет имени С.Г. Строганова. Обучение было длительным и сложным, но интересным. Работала преподавателем на кафедре монументально-декоративной скульптуры. Сейчас приняла решение идти дальше, занимается саморазвитием в новом ключе. Я верю

в свою дочь, знаю, что она талантлива, и всячески пытаюсь поддерживать её, очень горжусь ею!

Сын – инженер-технолог по контролю качества, окончил Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, долгое время работал в сторонних строительных компаниях. Когда я поняла, что такой специалист нужен мне самой, переманила его в свою компанию, чему очень рада, так как он – внимательный и трудолюбивый специалист! Горжусь им и понимаю, что мой бизнес перерос в семейный и у меня, хотя об этом говорить рановато, растёт прекрасная смена!

Дома, когда мы собираемся вместе, стараемся работу не обсуждать. Я всегда ощущаю поддержку, заботу и любовь!

– Поделитесь своими планами на долгосрочную перспективу. Вы с оптимизмом смотрите в будущее?

– Наши планы просты: развиваться дальше, становиться идеальнее! Есть цели сформировать что-то колоссальное и нужное нашему народу, нашей стране, – так сказать, оставить след в истории. Поэтому я стремлюсь к чему-то большему и работаю над этим.

Я, вообще, оптимистичный человек. Всегда иду с высоко поднятой головой, не взирая на проблемы и трудности, – всё это временно. А я верю в прекрасное будущее!

– А что вы могли бы посоветовать своим потенциальным клиентам?

– Мой совет будущим клиентам: оставайтесь такими, какие вы есть! Тем интереснее работать, чувствовать и воплощать в жизнь для них пространства, дома и квартиры – ведь все люди индивидуальны!

Беседовал Вячеслав Колесников



СпецПаркДизайн: АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ И СТИЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО ЛАНДШАФТНОГО ОФОРМЛЕНИЯ



Компания «СпецПаркДизайн» была основана братьями Алексеем и Юрием Скибиными, работает в Санкт-Петербурге с 1998 года. Создавалась она для людей, которым нужна творчески продуманная и эргономичная среда для комфортной жизни, для тех, кому нужен ландшафтный дизайн высокого уровня.

За прошедшие годы СпецПаркДизайн спроектировал более четырёхсот и создал более ста ландшафтов в городской черте Северной столицы и за её пределами. Среди них – несложные и утончённые, частные участки и общественные территории, фамильные усадьбы и сады на городских крышах. Компания неоднократно побеждала в ландшафтных выставках и в конкурсах Санкт-Петербурга и Ленинградской области. О тонкостях работы в ландшафтной архитектуре и об осуществлённых проектах рассказывает Дмитрий Мерзляков, генеральный директор компании «СпецПаркДизайн».

– Расскажите, с чего начиналась компания, какими были первые проекты? Как вы пришли в СпецПаркДизайн?

– Настоящие энтузиасты своего дела, братья Алексей и Юрий Скибины основали фирму «СпецПаркДизайн» в 1998 году. Они начали свою работу с создания садов на небольших частных участках в Ленобласти.

Я стал сотрудником фирмы в 2001 году: ещё будучи студентом, подрабатывал озеленителем. В 2007 официально устроился прорабом, потом стал руководителем строительного отдела. С 2024 года руковожу фирмой в качестве генерального директора.

– Ландшафтный дизайн высокого уровня – что вкладывается в это понятие?

– Это широкий спектр факторов, которые обеспечивают создание гармоничных, функциональных и привлекательных пространств. Важнейшим фактором для нас является озеленение. Не просто плоский газон, а использование большого количества деревьев, кустарников и многолетников. Именно растения являются инструментом зонирования. Двор жилого комплекса – это небольшое пространство, в котором должно быть реализовано много различных функций (детские площадки для разного возраста, места тихого отдыха, спортивные площадки и т.д.). И, на наш взгляд, все эти функциональные зоны должны утпаться в зелени – это то, чего не хватает жителям многоквартирных домов.

При создании разных функциональных зон мы стремимся к рациональным и интересным решениям. Например, каждое детское игровое пространство, спроектированное нами, обладает высоким игровым потенциалом и множеством возможностей для развития детей. При организации досуговых зон мы используем различные тематические решения – это создаёт позитивное настроение, развивает фантазию и образное мышление. В сотрудничестве с девелоперами мы находим пути интеграции тактильных материалов, которые способствуют развитию малышей, учитывая различные игровые сценарии. Безопасность детей обеспечивается благодаря использованию качественных и проверенных материалов.

Важное направление – использование экологических трендов, позволяющих минимизировать негативное влияние городской среды на окружающий мир. Это включает в себя уменьшение эффекта тепловых островов, увеличение биоразнообразия и воссоздание устойчивых экосистем в urban-ландшафтах, а также использование экологически чистых материалов и создание общественных садов на кровлях зданий.

Также мы считаем важным взаимодействие с архитекторами на этапе разработки концепции, чтобы добиться гармоничного переплетения архитектуры и природы.

При этом мы активно следуем принципам прозрачности ведения бизнеса и

индивидуального подхода при решении задач. На любом этапе нашего сотрудничества мы всегда готовы донести идеи и предложения заказчику, если видим возможность улучшить проект и достичь наилучшего результата. Мы тверды в отстаивании своих идеалов и принципов, будь то вопросы качества, устойчивого развития или удовлетворённости потребностей наших клиентов. Такой подход не только улучшает эстетическую привлекательность создаваемых нами ландшафтов, но и обеспечивает их функциональность и устойчивость на долгие годы.

**«СПЕЦПАРКДИЗАЙН
ОСУЩЕСТВЛЯЕТ
ПОЛНОЦЕННЫЙ ЦИКЛ
ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА.
В КОМПАНИИ ЕСТЬ
АРХИТЕКТУРНАЯ СТУДИЯ,
СТРОИТЕЛЬНЫЙ ОТДЕЛ И
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ДЛЯ
УХОДА ЗА ЗЕЛЁНЫМИ
НАСАЖДЕНИЯМИ».**

– Какие территории, объекты чаще всего в работе?

– До 2016 года в основном это были частные участки, но в 2010 году нас пригласили участвовать в проектировании дворов в ЖК «Новый Город». Это стало для нас отправной точкой в создании дворовых пространств и общественных территорий. Возможность работать с запросами большого количества людей стала вызовом и дала новый вектор развития. С этих пор мы прошли долгий путь, сформировали большой опыт, продолжаем изучать образ жизни современных горожан, их интересы и потребности.

– С чего начинается создание проекта? И когда вы считаете работу законченной?

– Создание проекта начинается с выбора концепции, одного из самых важных и определяющих этапов в нашем процессе. Здесь мы не просто создаём визуальную красивую картинку, мы закладываем глубокий смысл и образ, которые будут пронизывать весь проект. Мы стремимся понять, как будет использоваться пространство, какие эмоции хотим вызвать у людей, которые будут там находиться, и как можем интегрировать архитектурные решения с окружающей природой.

Концепция становится основой, через которую мы пропускаем все последующие детали: от выбора растений и материалов до организации освещения и планировки. Это позволяет нам оставаться последовательными и целостными в каждом компоненте проекта, а также гарантирует, что все элементы вместе работают гармонично, поддерживая первоначальный замысел.

Что касается завершенности работы, мы считаем проект окончательным лишь в том случае, когда все детали полностью реализованы и соответствуют задуманной концепции. Важно также, чтобы заказчик был удовлетворён результатом и получил именно то пространство, которое ожидал.



Кроме того, мы учитываем и постпроекты, а это значит, что мы продолжаем следить за развитием зелёных насаждений и готовы вносить коррективы, если это необходимо, чтобы обеспечить долголетие и красоту созданного нами пространства. Такой подход позволяет не только реализовать проекты, но и создать поистине уникальные и живые пространства, которые будут радовать людей на протяжении многих лет.

– Кто входит в команду СпецПаркДизайна?

– Наша компания осуществляет полноценный цикл ландшафтного дизайна, что является одним из наших ключевых преимуществ. У нас есть архитектурная студия, строительный отдел и специализированное подразделение для ухода за зелёными насаждениями. Такой подход позволяет нам эффективно управлять всеми этапами проекта, начиная от концепции и проектирования до реализации и дальнейшего обслуживания.

Наличие собственного строительного отдела даёт нам возможность оперативно реагировать на любые недочёты или

изменения, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта. Например, если во время строительства мы понимаем, что появилось новое или лучшее решение, мы готовы менять планы и подходы для достижения наилучшего результата.

Кроме того, наш отдел ухода за зелёными насаждениями играет важную роль в том, чтобы реализованные проекты не только прекрасно выглядели, но и функционировали так, как мы задумали. Мы следим за растениями на всех этапах их роста, что позволяет нам поддерживать задуманный дизайн и обеспечить здоровое развитие садов и зелёных зон. Это означает, что мы остаёмся на связи с заказчиком даже после завершения проекта, обеспечивая уход и внимание, чтобы наши работы радовали жителей на протяжении многих лет.

Таким образом, полный цикл работы в нашей компании гарантирует, что каждый проект будет выполнен с максимальной эффективностью и вниманием к деталям. В итоге это позволяет создавать действительно уникальные и гармоничные пространства.

– Требуют ли уже осуществлённые проекты вашей заботы спустя какое-то время после сдачи заказчику?

– Да, уже реализованные проекты требуют нашей заботы и внимания даже после их завершения. Мы осознаём, что успех ландшафтного дизайна не заканчивается на этапе сдачи проекта, и нам важно следить за его развитием.

На начальном этапе мы берём на себя ответственность за уход за озеленением, поскольку тщательно проектируем каждое растение с перспективой его роста. Мы всегда осмысленно подходим к выбору растений, понимая, что маленькие саженцы через некоторое время превратятся в большие деревья и густые массивы кустарников. Такой подход позволяет нам создавать действительно стойкие экосистемы, которые радуют глаз и гармонично развиваются.





Для заказчика это значит, что мы гарантируем долговечность и красоту созданных нами садов и зелёных зон. Мы закладываем программу ухода, которая позволяет избежать многих проблем в будущем, таких как болезненные для растений условия или неравномерный рост. Таким образом, наши клиенты могут быть уверены, что их пространство будет развиваться и процветать, сохранив при этом задуманный дизайн и функциональность. Это не просто забота о внешнем виде, но и вложение в то, чтобы проект жил своей жизнью и продолжал радовать пользователей долгие годы.

**«КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД
ПОЗВОЛЯЕТ НАМ СОЗДАВАТЬ
СТОЙКИЕ МНОГОЛЕТНИЕ
ЭКОСИСТЕМЫ, КОТОРЫЕ
НЕ ТОЛЬКО РАДУЮТ
ГЛАЗ, НО И ГАРМОНИЧНО
РАЗВИВАЮТСЯ».**

– Расскажите немного о растениях: откуда идёт доставка, с кем вы сотрудничаете?

– Мы осознанно подходим к выбору растений для проектов, исходя из их качества и здоровья. Несмотря на огромное количество питомников и площадок, мы всегда тщательно подбираем поставщиков. Мы сотрудничаем только с проверенными партнёрами, у которых надёжная репутация и культура выращивания. Часто наши специалисты лично приезжают в питомники, чтобы проконтролировать состояние растений.

Кроме того, у нас есть собственный питомник, где в основном мы выращиваем хвойные растения, включая горные и руме-

лийские сосны, лиственницы и различные виды елей. К тому же собственный питомник даёт нам возможность экспериментировать с разными сортами и технологиями выращивания, что позволяет создавать уникальные композиции и удовлетворять индивидуальные запросы наших клиентов. Таким образом, мы можем уверенно заявлять, что растения, которые мы предлагаем, не только красивы, но и адаптированы к условиям, в которых они будут расти, обеспечивая долгую жизнь и высокую декоративность созданного ландшафта.

– Как долго идёт работа над проектом, от чего это зависит?

– Все проекты – разные. Для дворовых пространств жилых комплексов, как правило, проектирование занимает несколько лет и далее в течение года происходит реализация. В таком процессе участвует множество проектных и строительных организаций. Выстраивание взаимодействия с коллегами и координация совместных или



смежных работ занимает много времени и ресурсов. Умение находить общий язык, выстраивать добрые взаимоотношения – важнейшие инструменты в нашей работе.

Для частных садов процесс проектирования занимает значительно меньше времени, но нередко после реализации основного проекта ещё несколько лет идёт работа по усовершенствованию уже принятых решений и более тонкой адаптации под запросы заказчиков. Пожив в собственном саду, хозяева зачастую меняют свой взгляд на загородную жизнь. Например, тот, кто изначально представлял свой сад как место дружеских вечеринок или спортивных игр, может захотеть больше тишины и спокойствия, и наоборот.

– Каковы мировые тенденции в вашей сфере? Меняется ли со временем подход к ландшафтному дизайну?

– Мировые тенденции в ландшафтном дизайне сегодня невероятно разнообразны и многослойны. Во многом они зависят от экономической ситуации в разных странах и от общего уровня комфорта жизни населения. Одна из главных задач современного ландшафтного дизайна – возможность привнести природу в городскую среду так, чтобы она оставалась под контролем и гармонично сочеталась с архитектурой.

Такой подход становится всё более актуальным, особенно в условиях роста урбанизации. Исследования показывают, что наличие зелёных пространств и природы в городской среде значительно улучшает качество жизни и психоэмоциональное состояние людей. Это не просто тренд, это необходимость, которая требует инвестиций, но приносит долгосрочную пользу и выгоду обществу.

В нашей стране концепция комфортной городской среды только набирает популярность. Однако в больших городах мы уже наблюдаем быстрый рост интереса к этой теме, и впечатляющие примеры успешной реализации зелёных проектов получают широкий отклик у жителей мегаполисов. Важно отметить, что всё больше людей осознают значимость зелёных зон для своего благополучия и здоровья.

– Поддерживаете ли связь с коллегами, обмениваетесь ли опытом?

– Да, мы активно поддерживаем связь с коллегами в нашей области и регулярно обмениваемся с ними опытом. Частью такого взаимодействия являются экскурсии на наши объекты: мы приглашаем специалистов из других компаний, чтобы обсудить реализацию проектов и поделиться знаниями. Мы также участвуем в архитектурных конференциях и выставках.

Кроме того, мы активно сотрудничаем с образовательными учреждениями, что позволяет нам делиться своим опытом с будущими специалистами. Например, наши ар-

хитекторы периодически проводят лекции по ландшафтной архитектуре в профильных вузах. Не так давно мы проводили мероприятие, на котором студенты четвёртого курса архитектурного факультета Академии художеств имени Ильи Репина посетили два жилых комплекса, дворы которых построены нашей компанией. В рамках этого визита они из первых уст услышали о процессе проектирования, о сложностях и ограничениях, об использованных инженерных решениях, о нюансах взаимодействия со специалистами технадзора.

Такие встречи становятся традиционными, мы надеемся, что студентам интересно и полезно получать практические знания и понимать, как у нас организован процесс. Связь с коллегами и молодыми специалистами помогает нам не только развиваться самим, но и вносить вклад в образование нового поколения ландшафтных архитекторов.

– Есть ли разница в работе с ландшафтом в России и в зарубежных странах?

– Хотя у нас нет опыта работы в других странах, мы понимаем, что разница в подходах к ландшафтному дизайну в России и за границей действительно существует, и это очевидно. Основные различия могут быть связаны с климатическими условиями, культурными традициями, доступностью материалов и технологий, а также с правовыми и экологическими нормами.

В разных странах наблюдаются современные инновационные подходы к проектированию зелёных пространств. Они идут в ногу с мировыми тенденциями устойчивого развития, уделяя большое внимание экологическим аспектам и использованию местных растений.

Хотя у нас нет личного опыта работы в зарубежном ландшафтном дизайне, мы понимаем важность осознания этих отличий и подходим к каждому проекту с учётом лучших практик и современных тенденций.



**«СОБСТВЕННЫЙ ПИТОМНИК
ДАЁТ НАМ ВОЗМОЖНОСТЬ
ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ
С РАЗНЫМИ СОРТАМИ
И ТЕХНОЛОГИЯМИ
ВЫРАЩИВАНИЯ, ЧТО
ПОЗВОЛЯЕТ СОЗДАВАТЬ
УНИКАЛЬНЫЕ КОМПОЗИЦИИ
И УДОВЛЕТВОРЯТЬ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАПРОСЫ
НАШИХ КЛИЕНТОВ».**



– Ваша компания – одна из лучших в своей сфере в России. Как вы пришли к успеху, в чём секрет?

– Одна из важных составляющих положительных результатов нашей работы – это люди, увлечённые своим делом. Они проявляют искренний интерес к своему делу, готовы учиться новому, развиваться, не останавливаясь на достигнутом. Для каждого в нашей команде важен качественный результат и грамотный процесс.

– Какие проекты были самыми интересными, необычными, сложными? Расскажите о них.

– Каждый проект интересен и уникален. В процессе работы возникают сотни больших и маленьких кризисов, которые требуют решения. Каждый проект добавляет новые истории, которые впоследствии вспоминаются с весёлой улыбкой, хотя в момент происходящего это может казаться концом света.

– Расскажите о планах развития компании.

– Наша компания «СпецПаркДизайн» с уверенностью смотрит в будущее и активно занимается развитием новых перспективных направлений. Одним из ключевых аспектов нашей стратегии является расширение производства, где мы создаём индивидуальные малые архитектурные формы (МАФ). В отличие от многих компаний, которые пытаются копировать иностранные бренды или воспроизводить существующие решения, мы стремимся предлагать что-то совершенно оригинальное, новое и функциональное, учитывая запросы клиентов и, конечно, бюджет.

Мы также активно развиваем направление архитектурного бетона: разработали линейку различных типов этого материала с разнообразными цветами и текстурами. Это позволит нам предложить заказчикам больше уникальных и стильных решений для их проектов.

В дополнение к этому мы планируем масштабироваться и уже имеем несколько крупных проектов в Москве и в Калининграде. Ранее наш опыт в основном ограничивался частными проектами, но теперь мы стремимся выйти на уровень более крупных объектов, сохраняя при этом свои индивидуальность, качество и ту ламповость, которая всегда была нашей отличительной чертой.

Мы уверены, что комбинация наших идей, качественных материалов и индивидуального подхода поможет нам добиться успеха в новых начинаниях, будем продолжать радовать наших заказчиков уникальными и эффективными решениями в области ландшафтной архитектуры.

Беседовал Вячеслав Колесников



Творческая мастерская «Ель» появилась как ответ на внешние вызовы, став делом жизни и окном в мир прекрасного для художницы Елены Павловой, мастера по редизайну мебели и предметов интерьера. Направление работы нестандартное – Елена поставила перед собой задачу делать из заурядной мебели произведения искусства, и у неё это получилось: новые, но безликие предметы обихода начинают играть новыми красками и обретают свою изюминку, а старые вещи возвращаются к жизни. Елена работает самостоятельно и на заказ, с мебелью клиента. Прежде чем начинается процесс редизайна, обсуждаются цвет, стиль, декор. Уже немало похорошевшей мебели нашло себе новых хозяев, став предметом их гордости и настоящим украшением дома. Многие клиенты возвращаются к художнице неоднократно, собирая целые коллекции уникальных работ Елены Павловой.

Мастерская «Ель»: МЕБЕЛЬ НЕ ПО ШАБЛОНУ

– Елена, расскажите историю появления вашей творческой мастерской. С чего вы начинали?

– Моя мастерская родилась в момент, когда всё вокруг словно остановилось. Я потеряла работу и, вместо того чтобы переживать, как любой на моём месте, пошла в магазин для творчества. Купила краски, кисти, холсты. Вернулась домой, села – и стала рисовать.

Меня сразу потянуло к мандалам. Знаете, главное в рисовании мандал – это сосредоточиться на процессе творчества, чтобы изменить собственные мысли. Это не только симметрия и узоры – в них я ощущала медитацию, порядок, энергию. Я расписывала холсты, деревянные панели,

мебельные фасады, создавая не просто изображения, а так называемые энерго-картины. Мандала – это форма, которая работает. Она как портал между человеком и его желаниями – помогает сосредоточиться, услышать себя, отразить внутреннее состояние.

И люди это чувствовали. Первые заказы пришли именно на мандалы: кто-то хотел успокоения, кто-то – вдохновения, кто-то – новую энергию в доме. Потом я стала изучать декоративные техники. Меня захватили эффекты кракелюра, золочения, сложного окрашивания. Сначала я применяла их в маленьких формах: на шкапулках, панно. Но очень скоро поняла, что мне этого мало. Я захотела выйти за рамки,

захотела работать с объёмом, с формой, с предметом, который живёт в интерьере, – и так пришла к мебели. Самый первый стул я сделала для себя. Это был эксперимент – сочетание окрашивания, ручной росписи и принта. Когда увидела, как он преобразует пространство, поняла: это мой путь. Я могу делать мебель уникальной. Могу оживлять предметы, вкладывать в них характер, смысл, послание.

– Почему выбор пал именно на мебель?

– Мебель – это предмет, с которым человек взаимодействует каждый день. Она всегда рядом. А значит, если в ней есть душа, настроение, индивидуальность – это сразу ощущается. Мне всегда нравилось,

как можно больше преобразить привычный предмет и превратить его в источник радости. Особенно интересно работать с мебелью, которая уже имеет свою историю. Она не просто функциональна – в ней есть характер. А моя задача – подчеркнуть его, вдохнуть в неё новую жизнь.

– Кто вам помогает в работе? Есть ли у вас команда?

– В основном я всё делаю сама – от идеи до финального декора. Красить, подбирать принты, фурнитуру, создавать композицию – это моя стихия. Но есть мастер-профессионал, которому я доверяю обивку. Я подготавливаю каркас и материалы, а он доводит изделие до совершенства с технической стороны. Так рождаются мои эксклюзивные стулья – стильные, яркие, живые.

«Я могу делать мебель уникальной. Могу оживлять предметы, вкладывать в них характер, смысл, послание».

– Вы заранее представляете, каким будет итог или всё рождается в процессе?

– Творческий процесс всегда проходит по-разному. Бывает, я чётко вижу финальный образ. И тогда иду к этой картинке, как к маяку, шаг за шагом – подбираю краски, ткань, детали. Но чаще всё рождается в процессе. Я могу начать с одной идеи, а потом ткань не пойдёт, цвет не ляжет, принт не заиграет – и приходится искать новое решение. И вдруг, в момент эксперимента, приходит идея лучше изначальной. Именно поэтому я не делаю мебель по шаблону. Каждый стул – это путь. Иногда лёгкий, иногда со сложными поворотами. Но в итоге – всегда живой, настоящий, не повторяющийся.

– Где вы берёте идеи для оформления?

– Раньше, как и многие, искала вдохновение в Pinterest. Сейчас идеи рождаются сами. Я вижу картинку и уже знаю, какой она станет на спинке стула, какая ткань ей подойдёт. Иногда вдохновение приходит в процессе: начинаешь с одного, а по ходу дела всё разворачивается в другую сторону. С опытом приходит уверенность, и сочетания находятся быстрее.

– А у вас есть готовый рецепт, как из заурядного предмета обихода сделать произведение искусства?



– Универсального рецепта нет, наверное, в этом и заключается магия. Но есть важные «ингредиенты»: внимательный взгляд, фантазия и любовь к деталям. Важно не просто красиво покрасить или заменить ткань, важно уловить характер вещи. А ещё проявить уважение к материалу и желание сохранить лучшее, добавив своё. Вот тогда и возникает настоящее искусство.

– Клиенты приходят уже со своими пожеланиями или вы им подсказываете, как будет лучше, оригинальнее?

– По-разному бывает. Кто-то уже приходит с чётким представлением: приносит свой стул, отрез ткани или говорит: «Нужен стул под интерьер, он у нас светлый, хочется что-то контрастное» или, наоборот, чтобы всё было в одной цветовой гамме. Мы внимательно слушаем и воплощаем желания клиента – точно, бережно, с уважением к его пространству.

А бывает, что человек сам не знает, чего хочет. Тогда мы вместе начинаем творче-

ский процесс прямо в мастерской – достаём ткани, прикладываем принты, пробуем сочетания. И находится именно то, что откликается! Иногда результат становится неожиданным даже для меня. Я не сразу могу представить, как будут сочетаться те или иные элементы, а в итоге выходит нечто невероятное. И заказчик в восторге, потому что чувствует: это действительно его, он сам это придумал, в этом участвовал.

Потом присылают фотографии, как преобразился интерьер. Помню, одна заказчица написала: «С вашими стульями мой интерьер поднялся на совершенно другой уровень». Это невероятно приятно – вдохновляет создавать дальше.

– У вас есть круг единомышленников, с которыми вы обсуждаете свои проекты?

– Когда я работаю над заказом, моим главным соавтором становится сам клиент. Мы вместе обсуждаем все нюансы: как должен выглядеть будущий предмет, как он будет вписываться в интерьер, какие цвета, формы, текстуры подойдут лучше. Это настоящее сотворчество – мы вместе создаём нечто особое. А если я делаю работу по вдохновению – для своей коллекции или просто потому, что захотелось, тут уж подключаются мои близкие: дочь, подруги, друзья. Я могу скинуть им фотографии, показать, как прикладываю ткани, выбираю принты. Спрашиваю, что они чувствуют, как это выглядит со стороны. Мы обсуждаем онлайн, и если наш взгляд совпадает, я продолжаю работу. Так что да, у меня есть круг единомышленников – пусть неформальный, но очень надёжный. Это и родные, и такие же творческие мастера, с которыми можно советоваться, вдохновлять друг друга и делиться своими идеями.





– Что представляет ваша творческая мастерская?

– Моя мастерская – это полноценное творческое пространство, где каждая зона продумана до мелочей и работает на результат. Здесь есть всё необходимое: стеллажи с красками, тканями, принтами, фурнитурой – весь мой богатый арсенал, без которого не создашь уникальный предмет.

Есть отдельная покрасочная зона – именно так я её и называю. Это рабочее пространство, где я крашу мебель, экспериментирую с цветом, играю с фактурами. Есть помещение, в котором выставлены готовые изделия – туда можно прийти, всё увидеть, потрогать, приложить понравившиеся ткани, выбрать нужный принт. Отдельная зона отведена под чисто технические процессы – там работает мой мастер: он обивает стулья, собирает каркасы, приводит в порядок старую мебель, которая позже превращается в настоящую конфетку. Всё организовано очень удобно и функционально, именно под мой ритм и стиль работы. И, конечно, огромный плюс – это расположение практически в центре Москвы. Здесь есть парковочная зона, мои клиенты могут спокойно подъехать и загрузить мебель. Мастерская – это не про-

сто место работы, это продолжение моего творческого мира.

– Как в семье относятся к вашему творчеству?

– Семья меня поддерживает. Для меня это очень важно. Особенно близка моя дочь – она всегда рядом, радуется моим успехам, вдохновляется моими новыми проектами, видит, как рождаются работы. Часто именно с ней и с друзьями я советуюсь, когда возникают сомнения: показываю, что получилось, спрашиваю мнение – и получаю честную, искреннюю обратную связь. Если им нравится – это большая радость. Если что-то вызывает вопросы, я обязательно прислушиваюсь. Такая поддержка и взаимопонимание дают силы двигаться дальше, пробовать новое и смелее реализовывать свои идеи.

– Когда вы поняли, что пришёл успех?

– Честно сказать, я до сих пор не уверена, что успех пришёл. Возможно, он ещё в пути. Но есть моменты, которые греют душу и дают понять: всё не зря. Очень радует, что мою мебель узнают. Особенно приятно это чувствовать на выставках, когда ко мне подходят и говорят: «Ой, это вы? Я виде-

ла ваши стулья! Можно потрогать? Можно сфотографировать?» Такая узнаваемость – уже шаг к успеху. У нас было несколько публикаций в гляцевых журналах об интерьере и дизайне. Бывает, что и медийные личности выходят на связь: звонят, выбирают что-то для себя, хотят добавить частичку нашей работы в свой интерьер. Всё это очень вдохновляет и даёт ощущение, что мы движемся в правильном направлении.

«Главный мой соавтор – клиент».

– Как приходят новые клиенты? Вообще, к вам легко попасть или заказы расписаны на полгода вперёд?

– Новые клиенты чаще всего находят нас через соцсети, где мы регулярно публикуем фотографии готовых стульев и проектов. Бывает, через Avito, где тоже представлена часть работ. Кто-то увидел нас на выставке, кто-то – в журнале или пришёл по рекомендации друзей. И вот это «где-то увидели – и захотели» часто становится началом нашего общения. Очень приятно, что многие клиенты возвращаются. Кто-то приходит во второй, в третий, а то и в четвёртый раз: обновить интерьер, заказать подарок близкому человеку или просто потому, что хочет ещё один яркий дизайнерский акцент в своём доме. Это дорогого стоит. Мы стараемся работать гибко, чтобы каждый желающий мог воплотить свою идею с нашей помощью. Бывают периоды с большим потоком заказов, но мы всегда на связи и открыты для новых проектов. Главное – желание клиента, а с остальным мы поможем.

– Какие проекты вы считаете самыми интересными, какие из них запомнились больше всего?

– Чаще всего в памяти остаются большие, масштабные заказы, когда мы делаем не один, а десятки стульев. Они требуют концентрации, продуманности, часто включают новые идеи, которые мы реализуем впервые. Так, очень запомнился проект для отеля в центре Москвы – мы впервые делали стулья с вышивкой на спинке. Шоколадный бархат, элегантный силуэт и логотип отеля, вышитый по индивидуальному эскизу, – получилось стильно, статусно и эксклюзивно. Была серия из 25 стульев для винного бутика: на каждой спинке – силуэты элегантных дам. Там я соединяла роскошь, винтаж и современность. Эти стулья стали не просто мебелью, а частью атмосферы, визуальным акцентом интерьера.

Ещё один любимый проект – мы создали целый «зоопарк»: серия стульев

с разными животными на спинках. Все каркасы были одного цвета, сиденья – из зелёного велюра, а животные изображены в одинаковых изумрудных «нарядах». Этот ансамбль получился очень цельным, но при этом каждый стул был уникальным. Теперь они украшают гостиную заказчицы и создают там неповторимую атмосферу. Есть коллекции, которые рождаются постепенно. Например, заказчица сначала захотела один стул с павлином, а потом – ещё, тоже с павлином, но иного цвета и в другой позе. В итоге у неё получился целый ансамбль – четыре великолепных, совершенно разных павлиньих трона. А ещё один клиент обожает зебр. Мы уже сделали для него несколько стульев, пуфики, банкетки и даже барные стулья – всё в едином «зебровом» стиле. Иногда заказ рождает совершенно неожиданный образ. Например, был запрос: «Хочу стул с драконом, но с женственным». Сначала мы удивились: как дракон может быть женственным? Потом нашли нужное изображение, воплотили его – и получился изысканный, почти сказочный образ. Ещё одна заказчица мечтала о стуле с анютиными глазками. Итог превзошёл все ожидания – получилось нежно, по-весеннему, мы до сих пор получаем восхищённые отзывы.

Каждый такой проект – это диалог, совместное творчество. И каждый становится историей, которую хочется рассказывать.

– Как вы продвигаете свои работы? Расскажите об участии в профильных выставках.

– Продвижение – это важная часть творческого пути. Конечно, в первую очередь, я продвигаю свои работы через соцсети и сайты объявлений – там размещаю фото стульев, делюсь историями создания, показываю, как мебель вписывается в интерьеры. Всё, что выставлено, можно приобрести в готовом виде или заказать в похожем стиле. Также мы активно участвуем в маркетах и выставках-продажах, где представляют дизайнерскую мебель: такие мероприятия часто организуют рестораны или интерьерные площадки. Это возможность показать свои работы вживую, пообщаться с покупателями, получить мгновенную обратную связь и завести новые знакомства. Люди любят потрогать, посидеть, почувствовать энергетику вещей, нередко именно на таких выставках влюбляются в наши стулья.

Что касается более масштабных мероприятий – мы участвовали в крупной выставке Made in Russia Expo, где представляли дизайнерскую мебель среди ведущих российских брендов. В этом году снова планируем участвовать, а также на выставке «Русский Дом», посвящённой интерьеру и дизайну. Ещё мы являемся постоянными участниками мероприятий Клуба «Комплектатор», который объединяет профессионалов интерьерного рынка. Это живое, профессиональное сообщество, где можно вдохновиться, показать свои работы и обсудить с коллегами интересные идеи. Да, конечно, продвижение требует ещё больше усилий, особенно в части рекламы и продаж. Это та область, в которой мы

продолжаем учиться, – чтобы наша мебель находила ещё больше домов, сердец и интерьеров. Важно не просто делать красиво, но и правильно рассказывать об этом мире.

«В нашей мебели есть душа, настроение, индивидуальность. Она живая, настоящая и никогда не повторяется».

– Что даёт вам общение в рамках клуба дизайнеров интерьера «Комплектатор»?

– Клуб дизайнеров интерьера «Комплектатор» – это настоящее профессиональное сообщество, в котором царит атмосфера поддержки, обмена опытом и вдохновения. Мы регулярно участвуем в мероприятиях и выставках, которые организует клуб, и для меня это возможность быть частью живого, креативного потока. Общение с дизайнерами, декораторами, архитекторами помогает взглянуть на свои проекты под новым углом, понять современные тренды, обсудить нестандартные решения. Важно быть не только мастером, но и частью профессионального круга, где ценят качество, идею и индивидуальность.

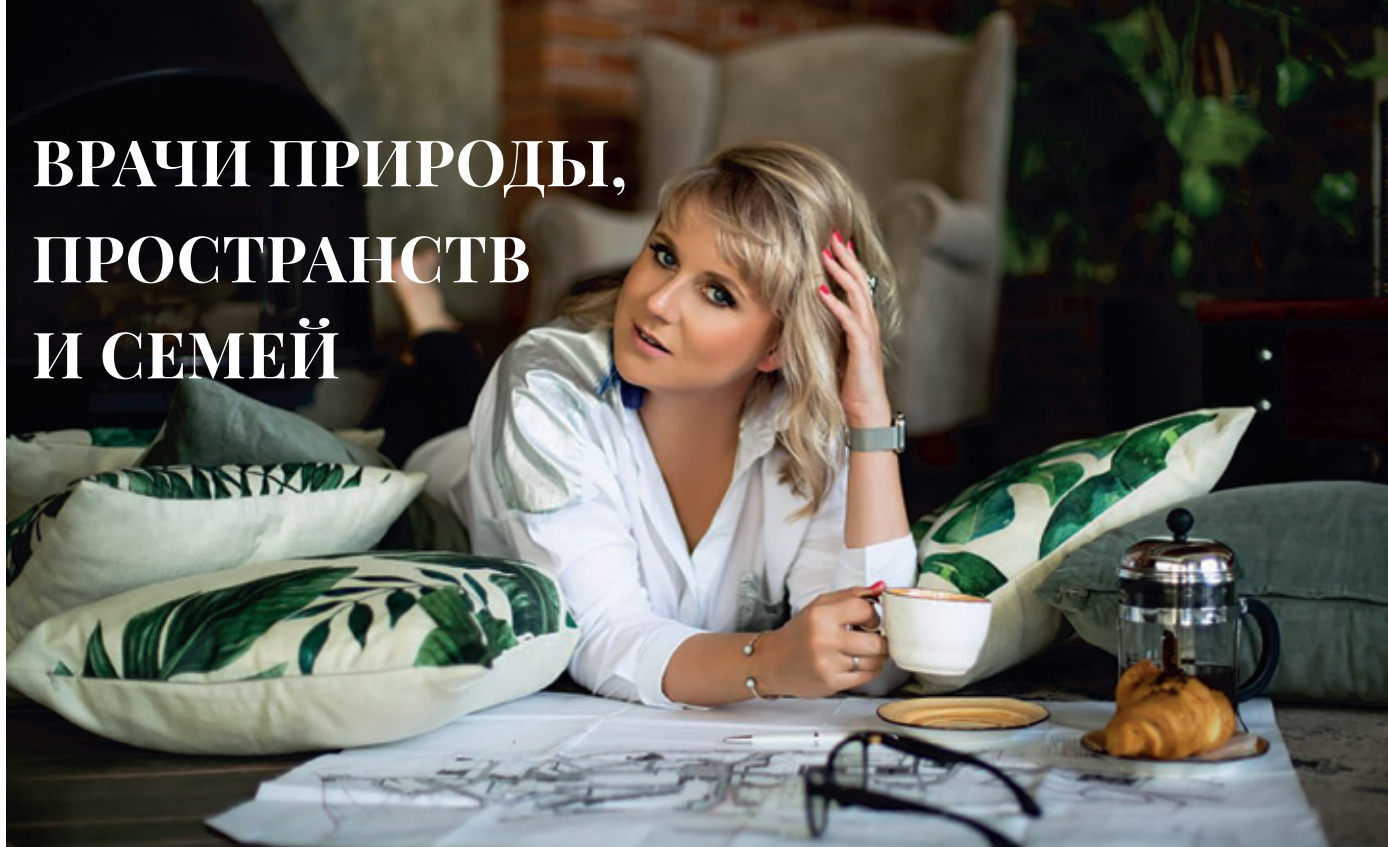
– Расскажите о своих планах: каким вы видите будущее своей мастерской?

– Будущее мастерской я вижу в развитии, в новых возможностях, в ещё большем охвате. Мы уже на пути к этому – расширились, появилось дополнительное помещение, где хранятся каркасы и мебель, ожидающая преобразования. Это даёт простор для творчества и позволяет реализовывать больше идей одновременно. Мечтаю, чтобы в ближайшем будущем наши стулья и арт-объекты заняли своё место в красивых шоурумах и интерьерных бутиках – чтобы люди могли не только увидеть их вживую, прикоснуться, но и сразу влюбиться. Хочется выйти за рамки только мастерской – создать атмосферное пространство, где каждая вещь будет говорить о стиле, индивидуальности и искусстве. Моя цель – чтобы работы мастерской «Ель» узнавали, любили и ждали. Чтобы уникальная мебель становилась частью красивых интерьеров, вдохновляла и приносила радость. И я уверена, что всё самое интересное у мастерской ещё впереди.



Беседовал Вячеслав Колесников

ВРАЧИ ПРИРОДЫ, ПРОСТРАНСТВ И СЕМЕЙ



Ландшафтный дизайнер – это относительно молодая профессия с большим будущим и широкими перспективами для тех, кто ей овладеет. Рынок в этой сфере не перенасыщен хорошими специалистами, и спрос сохраняется на высоком уровне уже долгие годы. Ожидается, что со временем востребованность в грамотных ландшафтных дизайнерах будет только расти. Как получить эту нужную профессию, а также о моральном кодексе и личной ответственности мы беседуем с Натальей Павловской – практикующим ландшафтным архитектором, основателем и руководителем Института дизайна «Сосновка».

– Расскажите, как вы пришли в профессию ландшафтного дизайнера?

– Моё первое образование – инженер-проектировщик медицинских аппаратов и систем. Но, когда я ещё училась в институте, у родителей появилась дача. Она была в хорошем месте, хотелось, чтобы там стало стильно, модно, но при этом не тратить много сил. Однако так не получалось, и мы от этого мучились. Мы даже приглашали «специалистов», но они делали какую-то ерунду. Тогда я решила сама пойти учиться на ландшафтного дизайнера. Я уже тогда понимала, что краткосрочными курсами мне не обойтись и надо идти учиться в институт на второе высшее. Однако знающие люди мне подсказали, что нет смысла тратить три года, чтобы учиться у непрактикующих специалистов. И я нашла школу ландшафтного дизайна, изучила программу обучения и поняла, что это моё. А причиной того, что сначала не получалось обустроить дачу, был недостаток знаний. Как человек с техническим образованием я понимаю: всё, что работает по своим законам, подчиняется определённой схеме и алгоритму. И таким образом я освоила «ландшафтные» алгоритмы.

Первые заказы стали появляться, когда я даже не успела сделать свой дипломный проект, потому что специалистов хороших мало и они нарасхват.

Вначале я совершенно не предполагала, что эта профессия станет моей и какие перспективы она передо мной откроет. Был 2006 год, рекламы не было, но клиенты откуда-то постоянно брались. Я стала активно развиваться в этой нише. Мои заработки по сравнению с тем, что я получала на основной работе, тоже достаточно хорошо оплачиваемой, выросли в 2–3 раза.

– Получается, ландшафтный дизайн – это и интересно, и прибыльно?

– Да, и не только. Я уверена, это лучшая профессия, и я каждый раз хочу рассказывать максимально возможному количеству людей, почему это круто. Потому что тебе не нужны вообще никакие вложения, не нужен даже офис. Клиенты всегда хотят встретиться с тобой либо у себя, потому что заказчики ландшафтного дизайна – часто люди обеспеченные, либо уже на объекте. Всё, что нужно для старта в этом бизнесе, – это купить себе компьютер. Можно даже оформить как самозанятой. Ты творишь, ты в единении с природой и самое главное – не просто зарабатываешь деньги, а создаёшь ландшафт своими руками. Вот сейчас я рассказываю, а сама нахожусь в своём саду, который восстановила буквально из пепла: был сгоревший дом, всё заросло, а сейчас здесь райский уголок.

Я вижу, как загораются глаза у клиентов, когда у них на участке такой же пепел, нет ничего, а ты им предлагаешь проект, как это будет выглядеть в дальнейшем. Не просто какой-то красивый сад, а их новый мир. Причём не только для самого заказчика, но и для его семьи, детей, близких и родственников.

И все мои ученики, выпускники, в первую очередь получают не отличный заработок, а те эмоции, которые появляются в процессе реализации проекта.

– У вас 24 года опыта. Многое за это время удалось сделать?

– 24 года – это вместе с тем опытом, который я получила на дачном участке, как дизайнер-любитель (*смеётся*). Профессионально ландшафтным дизайном я занимаюсь с 2006 года.

За эти годы, конечно, сделано очень много проектов. Я их не считаю, потому что для меня цифры не важны, – за каждой из них стоят счастливая, довольная семья и та красота, которую я создала. Это определённые амбиции в том числе. Поэтому я бы сказала, что мне удалось сделать счастливыми сотни семей. Безумно приятно, что мы со многими подружись, – это очень интересные люди, со многими мы до сих пор общаемся. Приглашают к себе в гости, и это тоже очень ценно для меня.

– Правда, что спрос на ландшафтных дизайнеров с каждым годом только растёт? Насколько насыщен рынок в этой сфере деятельности?

– Рынок ландшафтного дизайна ещё молодой. Думаю, в ближайшие 20 лет это будет самый быстрорастущий рынок. Если 10 лет назад к услугам ландшафтного дизайнера прибегали только обеспеченные слои населения, то сейчас ландшафтный дизайн заходит практически в каждый дом. Все хотят у себя красоты, поэтому хороших специалистов очень ценят, передают, как жемчужину по наследству, соседям, друзьям, знакомым – из рук в руки. У меня много таких случаев, когда приходит клиент, и после этого 7–10 объектов я делаю его знакомым. Когда ты работаешь с человеком, который может решить твои проблемы, делает тебе красоту на участке, естественно, ты загораешься, живёшь этим процессом, а потом делишься тем, чем живёшь. Такая бескорыстная реклама от наших клиентов.

У нас примерно 40% клиентов – это сарафанное радио. Поэтому я искренне, как с транспарантом, стою и кричу на каждом углу: если вы ищете для себя какую-то нишу, хотите хорошо зарабатывать, себя проявлять, жить в красоте, если вы любите глазами, ландшафтный дизайн – это лучшее, что может с вами случиться.

– Как появилась идея открыть школу по обучению ландшафтному дизайну?

– Тех, кого действительно можно назвать ландшафтным дизайнером, единицы. Даже если учесть, что за все годы существования школы выпущено более трёх тысяч учеников, – это капля в море относительно потребности. И спрос всё ещё превышает предложение. Наши ученики даже делятся друг с другом заказами, бескорыстно, потому что их слишком много. Но так бывает, если вы хороший специалист.



К сожалению, та школа, в которой я училась, закрылась спустя два года своего существования. Потому что эта история не про деньги была, а про результат ученика. Образование – это всегда про результат, про то, что ты даёшь людям. Есть такие экономические особенности, из-за которых хороший продукт не всегда успешен. Когда школа закрылась, стало негде учиться вообще.

«Чтобы стать ландшафтным дизайнером, нужно хотеть им стать и любить природу, – этого достаточно».

Я была соорганизатором конкурсов и выставок в Ленэкспо; приходило много новичков, и все спрашивали: где учиться, помогите, расскажите. Ко мне обратилась редактор одного известного ландшафтного журнала, к ним тогда мешками приходили письма с вопросом «Где взять знания?». Видя мою активную позицию и хорошие организаторские способности, она подошла ко мне и сказала: «Наташа, нужна школа. Я верю, что ты справишься. У тебя получится. Открой школу, а?» (смеётся). Так и появилась идея открыть курсы, это было в 2010 году.

В один момент у меня тогда сложилось многое. И пришла мысль, что я смогу, справлюсь. Были и сомнения: кто я такая, чтобы учить. Но оказалось, что у меня хорошие методологические способности построения процесса обучения, объяснения сложных вещей простыми словами. Удалось очень быстро, буквально за три месяца, открыть школу и набрать первый поток. Я создала учебную

программу, которая на тот момент за полгода превращала абсолютных новичков, то есть бывших бухгалтеров, юристов, экономистов, домохозяек, в уверенных специалистов. А сейчас я могу с гордостью сказать, что все эти люди – это топы ландшафтного рынка, лучшие из лучших.

– Вы уже выросли до института. Расскажите про этот путь, что изменилось за это время?

– В 2013 году мы были первыми, кто открыл полноценное онлайн-образование, мы обучали на собственной образовательной платформе людей из разных стран. У нас много выпускников из Америки, Испании, Франции, Германии. Это люди, которым, вообще, было не дотянуться до этих знаний. Уже тогда я знала, что это нужно, для того чтобы было как можно больше хороших специалистов по стране и миру.

Это дало свои результаты и, когда в ковидном 2020 году кто-то ещё только начинал развивать онлайн-образование по ландшафтному дизайну, мы уже твёрдо стояли на ногах. Со временем возникла необходимость выдавать дипломы государственного образца и поднимать свой статус для ученика. Человеку, который учится, максимально комфортно получать знания именно в образовательном учреждении, в институте. Мне это важно, как и статус моих учеников. Хотя до того, как открыли образовательное учреждение, мы и так были самой крупной школой в СНГ – к нам обращались даже преподаватели ландшафтных институтов из других городов и стран, для того чтобы поднять свою квалификацию. Это тоже безумно приятно.

– Какие результаты у ваших студентов? Много ли у вас выпускников и чего они добились?

– Я очень горжусь своими выпускниками. У нас есть выпускница из Испании, которая захватила весь региональный рынок ланд-



шафтного дизайна, и её компания вышла на лидирующие позиции. Наши выпускницы занимаются благоустройством и озеленением в Юсуповском дворце и на других знаковых объектах. И они получали такие заказы не по знакомству, не за оплату участия в проекте, а благодаря своим знаниям.

Те, кто к нам приходит получить профессию, а не только сделать свой сад, добиваются многого. У нас программа построена так, что можно начинать оказывать услуги не полностью, а выполнять какие-то объёмы уже через 2–3 месяца после начала обучения. Мои выпускницы через год после окончания в месяц зарабатывают по 250–350 тысяч. Дальше они открывают свои студии, это уже от миллиона в месяц заработок как собственника ландшафтной компании. И самое главное, что все они – победители конкурсов, участники профильных выставок и люди, которые делают счастливыми своих клиентов.

Ещё важно, что это обычные люди. Часто женщины живут в семье в абьюзе, не могут позволить себе слово сказать, потому что у них нет заработка. И очень многие после окончания обучения становятся увереннее в себе, меняют своё семейное положение себе во благо. Я всегда привожу в пример одну ученицу, уже известного ландшафтного дизайнера, которая ушла от мужа, купила себе дом, машину и снова вышла замуж.

*«Ты творишь,
ты в единении
с природой, ты
создаёшь ландшафт
своими руками».*

– Кто ваши ученики? Их возраст, образование, пол?

– У нас есть ученики 14 лет, ещё школьники, они задумываются, кем им стать. Сейчас творческие профессии очень популярны, очень здорово, что у нас растёт такое поколение. Есть те, кому 60–70 лет, в основном это женщины-пенсионерки, которые хотят заниматься чем-то новым, интересным. У нас же всегда ценятся специалисты в возрасте, у них много заказчиков. Приходит такой специалист 60+ к клиенту, а тот и не знает, что человек только что курсы окончил, считает, что это опытный специалист. Любви к ландшафтному дизайну все возрасты покорны (*смеётся*).

– Расскажите, как у вас построено обучение? Почему так долго надо учиться? Ведь везде курсы по 1–3 месяца.

– Это недолго. Ландшафтный дизайнер – это профессия. Мы же не удивляемся, что в медвузе обучаются 5 лет, а потом ещё

интернатура. Мне удалось в 12 месяцев уместить все те знания, которые необходимы, чтобы стать хорошим специалистом. Но чтобы не перегрузить ученика, ведь у нас своя жизнь, уже выстроенная, не сидеть круглыми сутками за конспектами, учебниками, видеоуроками. За 2–3 месяца невозможно обучиться профессии, можно только по вершкам похватать чего-то. А потом понимать, что тебя спрашивают, но не знать, как ответить, потому что у тебя нет нормального образования.

Ландшафтный дизайн – это единый организм. Нужно полностью понимать, как он устроен и как функционирует – «от пяточки до макушечки». Для этого нужно время, и не зря в нашем образовательном учреждении все программы лицензированы, аккредитованы. Мы каждую программу создаём с методологами, мы её утверждаем, и только тогда пускаем в работу под контролем Министерства образования.



– **Каким документом подтверждается образование выпускников?**

– После обучения мы выдаём тем, у кого уже есть образование, диплом о профессиональной переподготовке, специальный документ государственного образца о получении образования ландшафтного дизайнера-архитектора частных и общественных пространств. С тем, чтобы можно было его показывать клиентам.

– **Что нужно, чтобы стать ландшафтным дизайнером? Каждому ли это дано?**

– Я считаю, чтобы стать ландшафтным дизайнером, нужно хотеть им стать и любить природу, – этого достаточно. Рисовать уже давным-давно не нужно уметь – за нас это сделает программа. Нам нужно обладать логическим мышлением, знать комбинацию действий, алгоритм и понимать, как устроены процессы в ландшафтном дизайне. Мы принимаем на обучение именно по этим параметрам.

*«Мы были первыми,
кто открыл
полноценное онлайн-
образование по
ландшафтному
дизайну».*

– **Невероятный объём работы, у вас топовый институт в СНГ, вы успешный и дорогостоящий ландшафтный дизайнер. Что помогает вам добиваться таких результатов, что вдохновляет?**

– Для меня очень важно оставаться действующим специалистом. Потому что людям надо давать самые новые, самые практические знания. Я перешла в эту профессию, для того чтобы получать безумное количество эмоций от своей работы, от помощи людям. Поэтому никогда от неё не откажусь. Я всегда жила по принципу: «Узнал сам, передай другу». Мои ученики – это мои друзья. Каждый проект – это возможность узнать что-то новое. Это такая постановка проблем, задач, решая которые ты ещё больше вырастаешь сам. Во мне живут тот, кто передаёт, и тот, который творит. Они борются за моё время, но этим я живу, это меня заряжает, позволяет работать 22 с половиной часа в сутки вместо отпуска и выходных. И так уже длится очень много лет. В этом году 15 лет существования «Сосновки» как образовательного продукта и 24 года как я творю. Я надеюсь, что впереди ещё 5 раз по столько же лет *(смеётся)*.



– **Расскажите о ваших планах. Я слышал, они впечатляющие.**

– Я не очень люблю рассказывать про свои планы. Говорят, хочешь рассмешить Бога, расскажи ему о своих планах. Но попробую. Мои планы неизменны: сделать так, чтобы моя родная страна славилась своими ландшафтными специалистами по всему миру. Чтобы мы были законодателями ландшафтной моды, а не ждали, чтобы она приходила к нам из стран с другим климатом и менталитетом клиентов, с иными площадями участка. Я хочу, чтобы ландшафтный дизайн в России был для россиян. И для этого его нужно максимально популяризировать, объяснить людям, что красиво, а что нет. Рассказать как можно большему количеству людей, какая это потрясающая профессия, как она изменит их жизнь. Что они больше никогда не будут думать, на какие деньги поехать в отпуск или как накрыть вкусный стол. Она кормит не только физически и финансово, она кормит духовно.

Когда-то мне повезло случайно попасть в эту профессию. Сейчас мой долг

– рассказать всем, как это круто – быть ландшафтным дизайнером. И как важно в себе не загасить эту искру, если хоть раз тебе показалось, что это интересно, где разместить дом на участке или к какому лютику посадить люпин. Если это произошло, то, как я люблю говорить: «Друзья, поздравляю! Вы заразились ландшафтным дизайном! Я болею этой болезнью много лет – она неизлечима. У вас проявляются первые симптомы этого заболевания!» *(смеётся)*

Моя миссия – упростить жизнь владельцам сада, которые сами пытаются что-то сделать, но, не зная правил, совершают ошибки и мучаются. Как и я мучалась, когда не знала, как одно к другому посадить, а через год оно всё умирало. Хорошо помню это состояние безысходности. Я очень часто бесплатно делаю проекты своим знакомым. Мы такие «зелёные врачи». Не те, которые лечат деревья, а те, которые лечат семьи, участки. Мои проекты стоят дорого, но я готова работать либо дорого, либо бесплатно. Дорого для меня – это показатель того, что я – хороший специалист, что я всё делаю правильно, – это амбиции, грубо говоря, показатель того, что я не зря работала. А бесплатно, потому что я вообще могла бы всё делать бесплатно. И учить, но приходится брать деньги, потому что много расходов.

Приезжаешь к клиенту, у него плохо, затапливает, перекошилось, не растёт. И ты понимаешь, если не ты, то никто. Этот человек будет мучиться, его участок будет некрасивым, больным, и он тоже будет мучиться, по-своему. И тогда хочется сделать бесплатно – помочь и вылечить. Мы – врачи природы, врачи пространств, наверное, вот так. Хотя, может, и нехорошо себя с врачами сравнивать. Мы в шутку, между собой, называем своё образовательное учреждение «заботливый институт». Мы действительно всё это делаем из заботы. Мне как-то на день рождения мои ученики подарили песню, которую сами же и написали. Там были такие слова: «Здесь деньги – побочный продукт красоты». Сто из ста!



Беседовал Вячеслав Колесников

Сергей Витальевич Пронин – человек, известный не только в пределах родной Калуги, но и в других регионах, где его компания СЕРВИ выполняла заказы. Без преувеличения, он – один из первых добившихся успеха предпринимателей Калуги. Его образование – это МВТУ им. Н.Э. Баумана, ВЗФЭИ, Школа Migros и стажировка в США. А в бизнес, по большому счёту, он пошёл по необходимости, когда в самом начале 1990-х, имея семью и детей, два года оставался безработным.

Начинал Сергей Витальевич свой бизнес ещё до регистрации компании СЕРВИ. Сначала это была торговля, а позже – установка торговых витрин для магазинов. Благодаря ему город становился красивее, современнее, появились заказы из других областей. С трудом, но пережил вместе со своим бизнесом кризисы – 1998-го, 2008-го, 2014-го и ковид, во время которого мебель не закупалась – все ушли на «удалёнку». Обладая стратегическим мышлением, Сергей Витальевич понял, что грядут серьёзные перемены: упор в стране будет сделан на собственное производство, а не на импорт. И не ошибся.

Сегодня Компании СЕРВИ специализируется на комплексном, «под ключ», от проекта до монтажа, оснащении предприятий, офисов, аудиторий и учебных классов мебелью и вспомогательным оборудованием. В ассортименте предприятия корпусная и мягкая мебель, стулья, кресла, стойки ресепшен, а также металлическая, производственная и лабораторная мебель, стеллажи, сейфы, офисные перегородки, кабинеты руководителей, переговорные комнаты, конференц-залы, кухни, столовые и многое другое.

Об истории компании, её возможностях и планах мы беседуем с Сергеем Витальевичем Прониным.



СЕРВИ: культура производства начинается с современных, удобных рабочих мест

– Сергей Витальевич, вы начинали работу в начале 1990-х – это было время возможностей, но оно же было очень непростым. С какими трудностями вам пришлось столкнуться в период становления предприятия? С чего начинали? Как была организована успешная работа?

– Началось с того, что я с двумя высшими образованиями и опытом работы в Бюро космоаэрогеологии в начале 1990-х остался без работы. К тому же у меня было трое детей. Поэтому постепенно я стал втягиваться в бизнес, а он тогда, мягко говоря, был не в почёте. Торговали рыбой, сахаром, были налажены связи с другими регионами, даже с Прибалтикой. Ещё со времён СССР в Риге живёт мой родной брат, он помогал мне в бизнесе. Сейчас он фильммейкер и кинопродюсер, работает с Голливудом, его фильмы с успехом были представлены в Каннах. Такие вот разные судьбы! (смеётся) Тогда я и открыл своё предприятие –

СЕРВИ. Мы поменяли сферу деятельности: начали делать торговое оборудование для магазинов и кафе. В то время было не просто убедить хозяев заменить витрины и создать красивый интерьер. Товары были в дефиците, владельцы говорили: «И так хорошо покупают». Но всё же потихоньку витрины мы ставили, город преобразался. Потом к этому виду работ добавили оснащение холодильным и технологическим оборудованием. Симпатичные магазины улучшали внешний вид и повышали культуру нашей родной Калуги. Я даже сочинил тогда логическую последовательность: как благодаря красивым магазинам и улыбкам продавцов Калужская область станет регионом передового развития (смеётся). И, кстати говоря, не ошибся!

Время, конечно, было непростое: приходилось очень активно искать клиентов – они появлялись, но инфляция съедала всю прибыль. А хотелось расти и разви-

ваться, поэтому опять было принято решение о смене рода деятельности. Я взял валютный кредит, купил современные немецкие станки для изготовления мебели. Подобрал и обучил хороших специалистов, компания была уже под 100 человек. Работа шла, несколько раз я даже становился лучшим предпринимателем года.

Время было такое, что даже раза три пришлось ходить на бандитские «стрелки», как бы дико это сейчас не звучало. Никому, никакой «крыше» никогда не платил – были связи и заступники. На входе в офис у нас висела почётная грамота от ОМОНа (*смеётся*).

Увы, не обошли меня стороной всеческие «подставы» и предательство со стороны людей, с которыми работал и которым доверял. Но разрушительнее всего оказались финансовые кризисы и поведение банков, которые в эти кризисы не возобновляли кредиты или резко поднимали по ним проценты. В результате численность компании сильно уменьшилась.

– Что означает название вашей компании – «СЕРВИ»?

– Всё очень просто – это сокращение от Сергей Витальевич. Должен сказать: у нас когда-то был консультант из Франции – правда, результат его работы тогда нам так и не понадобился. Он сказал, что это очень благородное слово. Он его произносил по-своему – с ударением на последний слог. Это, говорит, означает «сервис», причём очень высокого уровня, с большой буквы. Ему это название очень понравилось. Стараемся соответствовать!

– Сотрудничаете ли вы с крупными производителями мебели?

– Когда возможностей нашего собственного производства стало недостаточно, ООО «СЕРВИ» своевременно стало региональным дилером компании «Юнитекс». Я считаю, что это лучшая компания по производству и продаже мебели в России.

Также сложились партнёрские отношения со многими другими ключевыми производствами – лидерами в своих сегментах. Например, с крупнейшим производителем металлической мебели – компанией «Промет».

Нам такие изменения давали возможность быстро, с хорошим качеством и ценами делать большие проекты и сдавать их «под ключ». К тому времени у нас уже был опыт оснащения нескольких новых больших школ, больниц, детских садов, ФОКов, административных учреждений. За это мы получили немало благодарственных писем. Приятно, что, хотя с тех пор многие наши объекты не обновлялись, они по-прежнему выглядят современно и эстетично.

В 2009 году ООО «СЕРВИ» оснастило мебелью новый завод «Гестамп-Северсталь-Калуга», где выпускались корпуса



«СЕРВИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ОСНАЩЕНИЕ “ПОД КЛЮЧ” ОФИСНОЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ, ЛАБОРАТОРНОЙ И ИНОЙ МЕБЕЛЬЮ ПО ФАБРИЧНЫМ ЦЕНАМ С БЕСПЛАТНЫМ ПРОЕКТОМ, ДОСТАВКОЙ, СБОРКОЙ И НДС».

машин для «Фольксвагена». Потом его вторую очередь и часть завода «Фольксваген». Затем были медцентры «Ниармедик», завод «Континенталь», «Воловский бройлер», «Сибирский элемент», «Тотал Восток», «Мастер Гриб», Flint-Goup, KBT, Старомихайловский рыбзавод, отель «Шератон» и другие.

– Расскажите о географии ваших заказов.

– В географии наших заказов есть и Ростов-на-Дону, и Новороссийск, и Тула – завод НАVAL, и даже Сахалин. В Москве – часть центрального офиса Рособоронзаказа с конференц-залом класса А на 360 мест, несколько заводских АБК, завод ARISTO.

Если будут запросы из других регионов России, мы тоже готовы участвовать в их реализации. По сути, мы можем приехать и оборудовать любую организацию или предприятие на территории РФ.

– Компания «СЕРВИ» имеет множество благодарностей от различных государственных и коммерческих организаций. Расскажите, в чём секрет успеха? Почему заказчик выбирает именно вас?

– Секрет успеха в нашей универсальности, в том, что мы делаем комплексный проект и поставку «под ключ» не только офисной мебели, но и металлической, производственной, для столовой, для зон отдыха, для ресепшен. Кроме того, у нас есть опыт поставки лабораторной мебели вместе с вытяжными шкафами, шкафами для хранения ЛВЖ и другим оборудованием. Всё это в основном по ценам фа-

брик, но уже с доставкой, сборкой, бесплатным проектом и НДС, что экономит управленческое время и деньги наших заказчиков. Сроки соблюдаем очень чётко: за всё время не было ни одного невыполненного объекта или сданного с грубыми нарушениями. А самое главное, я для себя давно сделал такой вывод: нужно любить то, что ты делаешь, – будь то торговля или производство, без разницы.

– Работа над проектом – долгий процесс? Какие этапы работы вы проходите, прежде чем сдать «под ключ» очередной объект?

– Продолжительность зависит от объёмов и от ряда других моментов. Обычно, работая над проектом, мы помогаем заказчику составить техзадание, выполняем, если надо, 2D- и 3D-планировки, делаем подробное коммерческое предложение с картинками, техническими характеристиками, количеством и ценами, а также с условиями поставки и оплаты. Если надо, делаем замеры.

– Бывают сложные объекты?

– Основные сложности возникают не с объектами, а с людьми. Когда заказчик постоянно меняет сроки и позиции в техзадании, а потом говорит, что решил ничего не делать. Или, наоборот, внезапно надо всё сделать очень-очень срочно. К счастью, такие ситуации не часты. Но в любом случае мы стараемся соответствовать требованиям заказчика и делать всё так, чтобы потом к нам не было претензий.



– Сколько проектов вы можете вести одновременно?

– Сейчас мы ведём около десятка объектов, причём 3 крупных. Думаю, это не предел.

– Кто в числе ваших партнёров?

– Наши партнёры – это наши возможности. Мы выбираем лучших в их классе. Это позволяет нам предлагать более разнообразные, комплексные и дешёвые решения.

– Какие у вас преимущества перед вашими конкурентами?

– Ни одна фабрика не делает всё, что надо клиенту. Что-то она делает лучше, что-то хуже, что-то совсем не делает – не её профиль.

Соединяя возможности наших партнёров под своим управлением, мы предлагаем нашим заказчикам одного оператора с большим разнообразием ассортимента по минимальным ценам.

«СОЕДИНЯЯ
ВОЗМОЖНОСТИ НАШИХ
ПАРТНЁРОВ ПОД
СВОИМ УПРАВЛЕНИЕМ,
МЫ ПРЕДЛАГАЕМ
ЗАКАЗЧИКАМ ОДНОГО
ОПЕРАТОРА С БОЛЬШИМ
РАЗНООБРАЗИЕМ
АССОРТИМЕНТА ПО
МИНИМАЛЬНЫМ
ЦЕНАМ».

С помощью наших партнёров мы можем делать, например, и межкомнатные алюминиево-стеклянные перегородки, и оптимизацию производственных и складских процессов с регулированием материальных потоков и экономией материальных остатков.

– Как на вашей деятельности отразилась санкционная политика западных стран? Вы столкнулись с проблемами поставок запчастей и материалов?

– Санкции нас не сильно затрагивают, потому что производство всех наших партнёров, как и заказчики, находятся на территории России. К слову, мы сейчас в основном работаем по ценам прошлого года и даже находим возможности их снижать. И всё это благодаря нашим поставщикам – лучшим в своих сегментах.

– Как контролируется качество поставляемого товара (мебели и др.)?

– Вот благодаря надёжности поставщиков и качеству продукции нас редко подводит. Конечно, это не отменяет форс-мажоров, но в таких ситуациях мы всё быстро исправляем, меняем, если это необходимо. И сборщики у нас профессиональные, опытные, некоторые работают с нами больше 20 лет. У них руки из нужного места растут (*смеётся*).

– Что в перспективных планах предприятия? Есть возможности роста, масштабирования?

– Перспективы у нас светлые, в этом я уверен. Импортозамещение и развитие промышленности приводит в наши технопарки новых инвесторов, а руководители предприятий начинают понимать, что культура производства начинается с современных, удобных рабочих мест. И клиенты, и современная молодёжь смотрят на предприятие «по одежке».

Наши любимые клиенты – строящиеся предприятия, заводы. Именно для них ценнее комплексность нашей работы, когда при проектировании надо учесть и совместить разные виды мебели и оборудования в разных помещениях. Чтобы не было дублирования или недочётов. Чтобы всё соответствовало единому стилю, брендбуку. И в этом у нас большой опыт. А когда Центробанк опустит ставку и инвестиционное кредитование станет доступнее, рост производства пойдёт быстрее, осталось только дожидаться этого. Сейчас многие наши заказчики откладывают, тормозят из-за этого своё строительство и переоснащение. Да, собственно, и так провёмся. Недавно мы заключили договор с заводом из концерна «Калашников», работаем с крупными строительными генподрядчиками. Да и наши партнёры всем рекомендуют компанию СЕРВИ.

Как сказал один наш московский клиент, не так много предприятий мо-





гут предоставить в одном месте такой комплекс услуг по конкурентным ценам. Так что работаем дальше!

– А как вы проводите своё свободное время? Если оно у вас, конечно, бывает!

– Стараюсь, чтобы было! (смеётся) Есть у меня хобби: иногда я сочиняю песни под гитару и пишу стихи. Недавно Калужская ТПП попросила предпринимателей написать в стихах, что для нас есть бизнес. Я написал, моё стихотворение признали лучшим, обещали напечатать в своём журнале!

www.servi.ru



Подготовил Вячеслав Колесников



ЧТО ЕСТЬ БИЗНЕС

*Что есть бизнес — это дело:
Дело жизни и судьба.
Ты решительно и смело
Давишь из себя раба,
Производишь, кормишь, строишь...
Строишь планы — жизнь течёт
От учёта до отчёта.
И всегда во всём расчёт —
Без расчёта нет удачи:
Деньги в печку, риск велик...
Просчитаешься и, значит,
Не попал ты на пикник.
Бизнес — это вечно между:
Между кайфом и борьбой,
Между верой и надеждой,
Между спортом и войной,
Между властью и народом,
Между делом и семьёй.
Между тем проходят годы,
Процветает бизнес твой.
Ты придумал то, что нужно,
Нужно людям и тебе.
Польза превратится в прибыль —
Прибыль можешь взять себе,
Но не всю. Отдай налоги,
Поделись с тем, кто бедней,
Да вложи в своё развитие,
Чтоб бежать ещё быстрее,
Чтоб не съели конкуренты,
Чтоб продукт не устарел,
И о том, что спросят дети,
Ты бы рассказать сумел,
Если надо будет детям
Дело жизни передать,
Иль дорогою своею
Будут весело шагать.
То, что ты создал и понял,
И чему их научил, —
Это миссия, что в бизнес
Свой когда-то ты вложил.
Говорят, что деньги могут
Портить или помогать.
Говорят, за деньги можно
Свою маму продавать.
И друзей, и компаньонов,
Даже Родину свою.
Только вряд ли те миллионы
Пригодятся им в раю.
Здесь, конечно, не до рая —
Так, душе наносим зло.
Я надеюсь, нам достойный
Делать бизнес повезло.
Ты его, большой иль малый,
Создал, как дитя отец.
Вырастил, и не пропал он.
Ты — творец и молодец!*

В основе работы Студии дизайна Ирины Лаврик «Lavrik Design» лежат глубокое понимание потребностей заказчика, индивидуальный подход и тщательный анализ функциональных возможностей пространства. Команда опытных дизайнеров, архитекторов и стилистов разрабатывает персонализированные проекты, в которых учитывается всё – от характера, образа жизни и настроения владельца до его привычек, увлечений и предпочтений.

Вверяя свой дом профессионалам студии, можно быть уверенным в безупречном преображении: по завершении проекта вы попадёте в пространство – будь то квартира, загородный дом или апартаменты, в котором каждый элемент тщательно продуман, где хочется жить, творить и наслаждаться каждым мгновением.

В интервью нашему изданию Ирина Лаврик, руководитель и основатель Студии дизайна «Lavrik Design», поделилась своими взглядами на создание идеального интерьера. Она рассказала о ключевых принципах, которыми руководствуется её студия при разработке каждого проекта, о том, как создать пространство, максимально отвечающее потребностям заказчика, и о роли искусственного интеллекта при реализации смелых дизайнерских замыслов. Кроме того, Ирина Лаврик поделилась своим видением, можно ли создать стильный интерьер своими силами, без привлечения профессионального дизайнера.

Ирина Лаврик: **«МОЯ МИССИЯ – СОЗДАВАТЬ УНИКАЛЬНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ, НАСЫЩАЯ ИХ ЭМОЦИЯМИ И НАСТРОЕНИЕМ»**



– Ирина, расскажите немного о себе, своём образовании и пути в сферу архитектуры и дизайна. Что повлияло на ваш выбор профессии?

– Мой путь в профессию начался в детстве и юности, когда я творила и создавала фантазийный мир вокруг себя: рисовала, шила, изобретала, танцевала, занималась музыкой. Я мечтала создавать красивые интерьеры, но тогда индустрия дизайна как таковая была в зачаточном состоянии, и всё приходилось познавать на собственном опыте – искать свой путь на ощупь! Идя по этому пути, получила два высших профильных образования – инженер-строитель и архитектор-дизайнер. Всё это дало мне осознание себя в профессии и открыло прекрасный мир дизайна. Дизайна настоящего – с пыльными, грязными стройками, самокопанием, выяснением отношений с подрядчиками и поставщиками, ошибками, которыми горжусь, и... овалациями при вручении премий и наград.

– Выделите основные этапы развития студии «Lavrik Design». Какими достижениями компании за 27-летний период вы особенно гордитесь?

– Путь развития студии был непростым, многое познавалось на собственном опыте – пробовали различные формы и составы команды, организацию процессов. На сегодняшний день мы гордимся участием в крупных девелоперских тендерах топовых застройщиков Москвы и городов России, в профильных конкурсах и конференциях. Также наша особая гордость – это слаженная команда, благодаря которой создаются интересные авторские проекты.

– С какими стилями вам интереснее и приятнее работать? И какой стиль для вас самый сложный в исполнении?

– Особенность работы нашей студии – это разработка интерьеров в различных стилях, которые подчёркивают и отражают запросы заказчика, его индивидуальность. В последнее время чаще всего мы работаем в стилях «современная классика», contemporary (современный). Несмотря на то что эти стили достаточно известны, нам удаётся найти интересные нетривиальные решения за счёт применения авторских разработок и использования инновационных материалов.

На мой взгляд, нет сложных стилей, есть хаотичный и неотлаженный процесс создания интерьера. В грамотно организованном процессе важно всё: умение общаться с заказчиком – слушать и слышать его, грамотно доносить свои идеи, действовать быстро, профессионально, с настроением, уметь эффективно взаимодействовать со всеми участниками процесса и добиваться отличного результата!

Имея опыт работы над проектами более 25 лет, нашей команде достаточно легко



«Нам удаётся находить интересные нетривиальные решения за счёт использования авторских разработок и инновационных материалов».

находить контакт с объектом и его владельцем – для этого мы используем авторскую разработку составления технического задания и анкетирования. Именно на этом этапе происходит более детальное знакомство с заказчиками и выявление их потребностей. Также очень важно, чтобы проект был интересен моей студии с точки зрения новых идей, развития и реализации.

Трендовым стилем на сегодняшний день считаю contemporary с элементами экостиля, где современные формы и технологии органично сочетаются с натуральными материалами, текстурами и живой зеленью – это самый запрашиваемый образ интерьеров на сегодняшний день.

– Что, на ваш взгляд, главное в дизайне интерьеров? Есть ли критерии, которые вы всегда стараетесь соблюсти?

– Для меня в дизайне интерьеров главное – работать над интересным проектом и создавать комфортные, доверительные отношения с заказчиком – тогда интерьер создаётся практически сам собой, доставляя удовольствие обеим сторонам.

Думаю, что это один из важных критериев – почувствовать не только объект, но и заказчика. Только благодаря совместной заинтересованности в результате, 100-процентному пониманию и доверии создаются действительно шедевры.

– Помните ли вы свой первый дизайн-проект?

– Это была реконструкция частного дома, который я создавала по законам

фэн-шуй. 27 лет назад это учение только пришло к нам, и мне посчастливилось работать с истинными мастерами. В дальнейшем к этой теме я больше не возвращалась, но очень много взяла для своих проектов, опираясь на классические, фундаментальные знания по проектированию, полученные в архитектурной академии.

– Расскажите о наиболее ярком, запомнившемся, может быть, самом сложном в претворении в жизнь или неординарном реализованном вами проекте.

– Могу выделить реконструкцию дома, построенного в начале 2000-х в стиле русского модерна. Время меняет людей и интерьеры, поэтому перед нами поставили сложную задачу: не перестраивая фасады, изменить интерьеры – вдохнуть новую жизнь в дом, сделать это аккуратно, не тревожа его историю. В результате трёхлетней работы была перестроена половина дома, обновлены многие технологические и инженерные решения, появились удивительной красоты авторские решения из современных и натуральных материалов. Дом задышал новой жизнью!

– В конечном результате главное в вашей работе – комфорт клиента. Каковы ключевые критерии комфортного пространства?

– Думаю, важен обоюдный комфорт. Создание интерьера не сводится только к техническим составляющим – прежде всего это творческий процесс и его реализация. Критерии комфортного пространства – логичность и удобство планировки, совре-

менных инженерных решений, технологий и материалов, чтобы пространство отвечало стилю жизни заказчика и было актуально, как минимум, лет на десять.

– **Студия дизайна Ирины Лаврик «Lavrik Design» занимается в том числе комплексным оформлением жилых домов, вилл и прочим. Чем отличается работа над дизайном квартиры и загородного дома?**

– Практически ничем, так как включённость в работу всей команды одинаковая – любой проект создаём качественно и в срок. Единственное отличие – это сроки реализации, количество смежных организаций и более сложный контроль всего процесса.

– **Какие ресурсы или материалы вы предпочитаете использовать в своих проектах? Есть ли у вас любимые материалы и цвета?**

– Очень любим реализовывать авторские эксклюзивные дизайнерские решения – отсюда любовь к натуральным материалам: камню, стеклу, дереву, металлу, гипсу и т.д. Всё, из чего реализуем, то и любимое, так как оно осмысленно выбрано для реализации конкретной задачи.



– **Кто входит в вашу команду специалистов, как распределяются обязанности среди ваших коллег: каждый из них реализует тот или иной проект от начала до конца или же за каждым закреплён определённый этап работ?**



«Трендовый стиль сегодня – contemporary: с элементами экостиля, где современные формы и технологии органично сочетаются с натуральными материалами, текстурами и живой зеленью».



– На протяжении всего профессионального пути я создавала команду единомышленников, свой творческий коллектив: архитекторы, дизайнеры, инженеры, сотрудники, которые решают вопросы управления проектами, согласования, строительства, художественного и технического оснащения. Я горжусь своей командой и тем путём, который мы ежедневно проходим вместе!

Каждый проект ведётся по-разному – всё зависит от его сложности и масштаба; моя роль в каждом проекте – креативная составляющая, финальный контроль всех решений и, главное, общение с заказчиками, поскольку только так можно выстроить долгосрочные доверительные отношения.

– Расскажите о партнёрах студии «Lavrik Design»: с кем вы предпочитаете сотрудничать и почему?

– Есть пул надёжных партнёров нашей студии – это компании и частные мастера. Те, кто на протяжении многих лет верой и правдой помогал реализовывать наши проекты, с ними были пройдены километры опыта. Это отношения уже почти семейные, выстроенные на взаимном доверии и уважении к профессионализму.

– Если говорить про искусственный интеллект – в профессии дизайнера интерьера он, скорее, подспорье или угроза? Сможет ли ИИ заменить дизайнера или архитектора в будущем?

– Не могу говорить за далёкое будущее, но пока уверена, что дизайн интерьера в безопасности, так как искусство – это передача мыслей и эмоций между двумя живыми существами. Человек сможет искренне почувствовать только то, что создано другим человеком. На мой взгляд, ИИ – это не конкуренция, а полезное взаимодействие, которое освободит нас от монотонной работы и даст пространство для творчества.

– Есть ли архитекторы, дизайнеры, за работой которых вы активно наблюдаете? Кто из них вас вдохновляет? Как ещё, кроме наблюдения за успешными коллегами, можно развивать дизайнерский вкус?

– Моими учителями и вдохновителями многие годы были и есть Жан-Луи Денио, Пьер Йованович, Мартин Лоренс-Буллард, Келли Хоппен, Марсель Вандерс, Патриция Уркиола, Аксель Вервордт. Развивать дизайнерский вкус можно и нужно, посещая международные выставки, биеннале и ярмарки, участвуя в профессиональных дискуссиях и выставках, публикуясь в медиа – в диалоге рождаются вкус и ясность пути.

Моё вдохновение – это моё творчество, семья, путешествия, знакомство с интересными людьми, посещение выставок, моё профессиональное и духовное развитие, счастливые глаза моих заказчиков.

– Можно ли сделать стильный интерьер без помощи дизайнера? Дайте несколько базовых советов нашим читателям, как создать комфортный интерьер самостоятельно.

– Часто слышу подобный вопрос и отвечаю: «Конечно!». Пройдите путь дизайнера от начала и до конца: обучение в профильном вузе, участие в конкурсах, постоянное повышение профессиональной квалификации и обучение, сотни объектов с множеством побед и ошибок, рассмотренность и формирование личного опыта, умение эффективно организовать творческий и рабочий процесс, работать с любым клиентом. И тогда вы сможете создать профессиональный интерьер!



«Мы верим, что каждый проект – лучший и нет финального, так как дизайн – это не конечный результат, а путь».

– Ирина, в чём, по вашему мнению, состоит миссия дизайнера? Получилось ли у студии «Lavrik Design» воплотить её в своих проектах или он ещё впереди?

– Моя миссия дизайнера – создавать уникальные интерьеры для жизни, пропуская их через призму своего опыта, насыщая эмоциями и настроением.

В каждом новом проекте мы стараемся максимально следовать нашей миссии и воплощать её с новым опытом. Впереди нас ждут захватывающие горизонты и уникальные задачи, обещающие комфорт и радость нашим заказчикам. Мы верим, что каждый

проект – лучший и нет финального, так как дизайн – это не конечный результат, а путь.

Я убеждена, что в наше непростое время доверять свои мечты о строительстве дома и создании интерьера нужно профессиональной команде – именно она поможет вам грамотно и эффективно сделать индивидуальный проект, рассчитать бюджет, подобрать материалы, профессионально реализовать проект «под ключ».

– Над какими проектами вы сейчас работаете?

– Сейчас мы создаём несколько интересных объектов: вилла в Сочи по индивидуальному проекту на сложном рельефе; серьёзная реконструкция частного дома в Подмосковье, где пересматриваем всё – от инженерных сетей до интерьеров и ландшафта; апартаменты в жилом историческом комплексе XIX века в самом центре Москвы.

Сегодня в портфолио студии более 500 выполненных объектов – загородные резиденции, дома и частные интерьеры. Индивидуальный творческий подход, нестандартный взгляд на привычные вещи, помноженные на богатый опыт, позволяют воплощать самые смелые конструкторские и дизайнерские идеи.

Студия дизайна Ирины Лаврик

«Lavrik Design»:

lav.design@mail.ru

Тел. +7 495 648-98-08

Беседовала Алина Волкова





**EL'
DESIGN**

Для владельца дома и сада, уставшего от городской суеты, собственный участок – это не просто земля, а личное место силы, где можно отдохнуть душой и телом, насладиться общением с семьёй и друзьями. Идеальный сад – это продолжение дома, гармонично вписанное в окружающий ландшафт, полностью отвечающее потребностям и мечтам своих хозяев. В этом единстве дома и сада видит свою философию ландшафтно-интерьерное бюро EL'DESIGN. Для его основательницы Елены Федосовой это возможность творить гармоничные, функциональные и технически совершенные пространства, живущие в согласии с природой. Дизайнер с любовью и трепетом относится к своей работе, ведь она позволяет ей создавать красоту из живого материала, преображая мир вокруг.

В интервью нашему изданию Елена Федосова рассказала о философии бюро EL'DESIGN, о качествах, которыми должен обладать ландшафтный дизайнер, об определяющих критериях при разработке нового проекта и о том, уместно ли понятие моды в отношении садового участка.

Елена Федосова, EL'DESIGN:
«Ландшафтный дизайн для меня – не просто работа, а образ жизни»

– Елена, что привело вас к ландшафтному дизайну? Когда вы решили, что хотите этим заниматься? Опишите вкратце ваш путь в профессии: почему вы её выбрали?

– Мой путь в профессии начался ещё в детстве, с мечты об уютных интерьерах, но судьба привела меня к строительству. В 2007 году я окончила Московский государственный строительный университет по специальности «Промышленно-гражданское строительство, гидротехнические специальные сооружения и подземные сооружения». Тогда, строя собственный дом, я впервые столкнулась с ландшафтным дизайном, пригласив специалиста для обустройства участка.

Именно тогда я поняла, что ландшафтный дизайн – что-то живое, интересное, динамичное, это не просто красота, а сложная инженерная система. Параллельно обустраивая дачу моей мамы, я осознала, что гармоничное пространство требует не только знаний о растениях, но и глубокого понимания технических аспектов. Это побудило меня получить образование ландшафтного архитектора и постоянно совершенствовать свои знания.

– Сейчас у вас своё ландшафтно-интерьерное бюро EL'DESIGN. Как оно создавалось? С чего вы начинали?

– В 2010 году я основала небольшую студию ландшафтного дизайна Елены Федосовой, где выступала и как дизайнер, и как инженер. Несколько лет назад мы провели ребрендинг, и теперь наша студия называется EL'DESIGN.

Время меняет всё вокруг, включая наше восприятие мира, цели и запросы клиентов. И мы как профессионалы, как дизайнеры обязаны расти, развиваться и оставаться в авангарде. Стремиться к определённому уровню клиентов – это лишь часть задачи, гораздо важнее – соответствовать этому уровню. А для этого необходимы знания и возможности для создания объектов различной стилистики и сложности.

– Какие тенденции развития ландшафтного дизайна существуют сейчас? Появилось ли что-то принципиально новое за время вашей профессиональной практики?

– В ландшафтном дизайне, как и в любой другой сфере, существуют свои тенденции и новинки. Питомниководство не стоит на месте, предлагая новые сорта растений, требующие знания об их поведении в различных климатических условиях.

Однако ключевой тенденцией является грамотно спроектированная и реализованная инженерно-техническая составляющая участка – фундамент будущего сада, это основа основ. Наряду с этим важны материалы, их компоновка и ко-



«КАЖДЫЙ УЧАСТОК НЕСЁТ
В СЕБЕ ОСОБУЮ ЭНЕРГИЮ,
КОТОРУЮ ЛАНДШАФТНЫЙ
ДИЗАЙНЕР ДОЛЖЕН
ЧУВСТВОВАТЬ».

лористическое решение, подверженные влиянию моды.

В последние годы особую популярность приобрели природные, натуралистические и малоуходные сады, призванные дарить умиротворение в условиях бешеного ритма жизни.

Для общественных пространств, таких как кафе, рестораны, базы отдыха, ландшафт должен быть максимально интегрирован в концепцию коммерческого объекта, отвечать потребностям посетителей, быть безопасным и устойчивым к нагрузкам.

Помимо инженерных аспектов и малоуходности, важны правильно выстроенная объёмно-пространственная композиция территории и подбор растений с учётом здоровья заказчика, например наличия аллергии.

– Елена, какие плюсы и минусы в работе ландшафтным дизайнером? Какими качествами, по-вашему, должен обладать специалист?

– У любой профессии есть свои особенности, но для меня ландшафтный дизайн – это не просто работа, это образ жизни. Сердце ландшафтного дизайнера должно быть наполнено любовью к своему делу, ведь, создавая сад, мы вкладываем в него не только знания, но и положительные эмоции, свою энергетику. Специфика профессии требует умения отключаться от личных проблем и погружаться в проект, всегда оставаясь позитивным. Каждый участок несёт в себе особую энергию,

которую ландшафтный дизайнер должен чувствовать.

Важно быть немного психологом, эмпатом, чтобы создать пространство, где человеку будет по-настоящему комфортно, где визуальный облик сада будет соответствовать его ожиданиям и вызывать желаемые эмоции.

Ландшафтный дизайнер должен обладать обширными знаниями в самых разных областях: от геологии участка и работы с рельефом до технологий мощения, систем автополива, дендрологии и агротехники. Необходимы знания в электрике, понимание внешних инженерных сетей и соответствующих нормативов, умение работать с объёмами в пространстве, учитывая окружающий ландшафт. Нужно обладать вкусом, уметь работать с колористикой.

Необходимо эффективно взаимодействовать со смежными специалистами, понимать особенности их работы. Всё это способствует всестороннему развитию и является несомненным плюсом профессии.

Профессиональные знания, понимание психологии, этикет, умение вести диалог с заказчиком, коммуникабельность – всё это требует колоссальной энергии и времени. В этом, пожалуй, и заключается единственный «минус» – работа занимает очень много времени, требует полной вовлечённости и контроля над всеми деталями. Но если любить своё дело всей душой, грамотно соединять все задачи воедино, никаких минусов в этой профессии, на мой взгляд, не существует.

– Какие критерии для EL'DESIGN являются определяющими при разработке нового проекта: экологичность, экономичность, эстетические решения?

– При разработке нового проекта определяющими являются три ключевых критерия. Прежде всего это безупречная инженерия. Во-вторых, гармоничная объёмно-пространственная композиция, сочетающая функциональность, удоб-

ство в эксплуатации и неприхотливость в уходе. И, наконец, умение услышать заказчика, проникнуть в суть его желаний и предложить уникальные решения, идеально подходящие для конкретного места, с чутким вниманием к каждой детали, высказанной клиентом.

– С чего вы обычно начинаете работу над проектом? Назовите основные этапы работы по ландшафтному дизайну участка.

– Работа над садом мечты начинается с тщательного предпроектного анализа. Мы погружаемся в атмосферу участка, изучаем его рельеф и особенности, знакомимся с заказчиком и членами его семьи, внимательно выслушиваем их пожелания, формируя подробное техническое задание. Далее мы проводим топографическую съёмку и, при необходимости геологические изыскания, исследуем архитектурные планы существующих строений, анализируем внутренние и внешние инженерные коммуникации.

Следующий этап – это концепция территории. Мы разрабатываем планировку, определяем стилистическое направление, подбираем основные растения, создаём концепцию освещения и выбираем финишные материалы.

После утверждения концептуального проекта начинается стадия рабочего проектирования. Мы создаём полный комплект рабочих чертежей, необходимых для строительства сада. Проектируем дренажные системы, ливневую канализацию, систему освещения и автоматического полива, тщательно продумываем дорожно-тропиночную сеть и подбираем растения. Разрабатываем реалистичные визуализации, детализируем узлы мощения и сложные раскладки. Особое внимание уделяем зонам отдыха, проектируя архитектурные формы: детские площадки, зоны очагов, барбекю, качели и огороженные участки.

Когда проект готов, мы приступаем к его реализации, по завершении передаём сад в заботливые руки наших специалистов по уходу и, конечно же, счастливым владельцам.

– Сколько по времени занимает разработка проекта и его реализация?

– Все проекты и запросы заказчиков разные, в первую очередь мы занимаемся ландшафтным дизайном – ландшафтным проектированием участков любой сложности, это наш основной вид деятельности.

Есть объекты, на которых мы работаем только над ландшафтом; на других – комплексно, создавая гармоничный дизайн и сада, и интерьера – тогда мы можем реализовать все самостоятельно и в единстве. Есть и такие проекты – и это наилучший вариант для обеих сторон – когда



**«ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН
– ЭТО НЕ ПРОСТО КРАСОТА,
А СЛОЖНАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ
СИСТЕМА».**

мы подключаемся на начальной стадии покупки клиентом участка, где происходит разработка проекта дома и других необходимых строений. Мы осуществляем «посадку» строений на участок, учитывая рельеф местности, и затем создаем ландшафтный дизайн территории.

От того, на каком этапе мы подключаемся к объекту, зависят сроки проектирования: они сильно варьируются в зависимости от того, как и с какими сторонними подрядчиками мы коммуницируем. Сама реализация проекта занимает от месяца до нескольких сезонов.

– Нередко заказчик приходит к ландшафтному дизайнеру с готовой картинкой, с уже сформировавшейся идеей того, что он хотел бы видеть, и просит воссоздать её на своём участке. И этот образ может отличаться от того, что предлагаете ему вы. Как вы поступаете в этом случае?

– Да, так происходит нередко. Я стараюсь приводить аргументы, насколько выбранная стилистика этой картинки подходит под реалии участка, под это место; что именно позволит красиво обыграть ландшафт местности; объясняя, какая

почва, какой водный баланс на участке, какие растения на ней будут хорошо себя чувствовать, в чём особенности местоположения участка: близость леса или водоёма, архитектура дома и его расположение на участке, если дом уже построен.

Главное – чтобы заказчику все нравилось и чтобы его готовые картинки были концептуально реализованы. Задача ландшафтного дизайнера – собрать, соединить, выразить грамотно и профессионально пожелания клиента в саду, ведь любой сад создаётся в первую очередь для клиента. Мы не только выстраиваем красивую картинку, но и решаем ряд технических и функциональных задач, от которых зависят долговечность, надёжность и качество результата в будущем.

– Другими словами, процесс выбора стилистики сада – это совместная работа дизайнера и заказчика?

– На мой взгляд, ландшафтный дизайн для любого клиента – это серьёзная инвестиция для него и для его семьи на долгие годы. Для создания гармоничного и функционального пространства необходима детально продуманная концепция и тщательно проработанная рабочая документация.

Я обеспечиваю заказчику чёткость и прозрачность своей работы, так как для меня важно спокойствие клиента и ценно его доверие. Поэтому любой процесс выбора стилистики сада – это обоюдная, совместная работа. Клиент высказывает свои пожелания, но иногда они могут быть слишком фантазийными, и мы как специалисты обязаны эти пожелания адаптировать, осовременить, вписать в реалии участка, предложить свой вариант растения, объяснить, почему тот или иной вариант подойдёт или нет, убедить в правильности своего инженерного и стилистического решения. С заказчиком нужно разговаривать, и разговаривать много!

Возможно, есть растение, которое человек не хочет видеть в саду, или у некоторых членов семьи аллергия на тот или иной сорт, либо есть некоторые зоны или растения, возвращающие клиента в дет-



ство, и поэтому они для него дороги. Учёт всех этих деталей позволяет создать ландшафт, который будет не просто красивым, но и глубоко личным для владельца.

– Как вы общаетесь со своими клиентами? Легко ли вам находить взаимопонимание, как быстро вам удаётся понять и почувствовать то, что хочет заказчик?

– Я искренне люблю своих клиентов и сады, которые создаю для них – каждый из них я называю «мои детки» (*смеётся*). Конечно, работа не всегда бывает лёгкой. Все мы – люди, порой мы сталкиваемся с разными настроениями и пожеланиями. Нередко члены одной семьи видят свой идеальный сад совершенно по-разному.

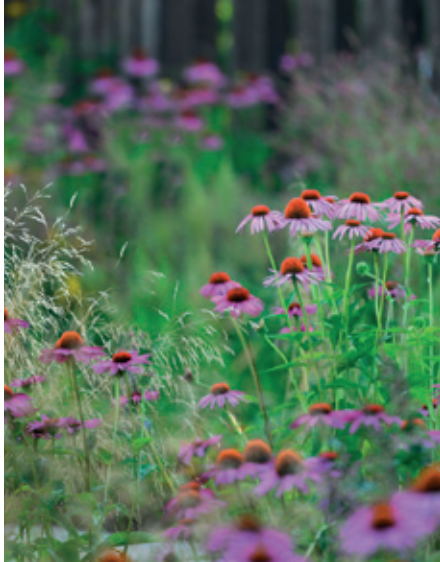
Представьте: хозяин мечтает о строгой геометрии и безупречном порядке, а хозяйка – о воздушной, чуть небрежной красоте. И наша задача – уловить эти тонкие различия, понять и почувствовать, что нужно каждому. Из этих, казалось бы, противоположных желаний мы и создаём гармоничное пространство, где каждый член семьи найдёт свой уголок, где будет удобно и функционально всем.

Добавлю: я живу по принципу, что в нашу жизнь приходят неслучайные люди, и мы друг для друга являемся учителями. Каждый клиент, каждый новый сад – это не просто проект, это новый этап, полный интересных открытий и ценных уроков.

– У вас есть любимые приёмы при оформлении ландшафта? Какие материалы вы предпочитаете использовать?

– Я не работаю зонами, я проектирую объёмами и образами. Как изысканный слоёный пирог, мы наслаиваем материалы, стилистические решения, подбираем растения, соответствующие зарождающемуся образу будущего сада.

Я люблю долговечные, благородные материалы, те, что органично вплетаются в образ и стилистику сада, натураль-



ные текстуры и решения, экономически оправданные для воплощения проекта.

– А какие проекты из собственной практики вы бы выделили? Какие из них определяют лицо бюро EL'DESIGN?

– Я не люблю выделять никого. В каждом саду есть своя изюминка, а каждый заказчик индивидуален, интересен и прекрасен уже тем, что доверяет нам сокровенное – своё пространство. Поэтому у меня нет и не может быть фаворитов. Я ценю каждый проект за его неповторимость и с глубокой теплотой отношусь ко всем.

– Где вы черпаете вдохновение для своего творчества, бывают ли моменты, когда идея долго не приходит? Если да, как вы находите выход из подобной ситуации?

– Для любого дизайнера очень важна насмотренность. Она требует неустанного изучения: погружения в зарубежные и отечественные работы, пристального внимания не только к растительному миру, но и к архитектуре, к глубинам истории. Моё увлечение архитектурой и историей стилей мебельного искусства – не просто хобби, а среда для воображения. Чтение, накопление визуального опыта и развитие ассоциативного мышления – необходимые условия для работы с образами.

Бывают ли творческие застои? Безусловно. В такие моменты я стараюсь отпустить ситуацию, переключиться на другие проекты, хотя отпустить до конца не получается – мысль всё равно работает, подбрасывая новые образы, почерпнутые из рассмотренного. Но бывает и наоборот, когда сад словно расцветает множеством идей, и трудно вовремя остановиться.

Я очень люблю картины, искусство. И порой в картине можно увидеть какую-то деталь, элемент или линию, которая даёт толчок к рождению идеи, концепции. Как я уже говорила, важна ассоциативность.

В начале работы я беру лист бумаги и записываю все возникающие ассоциации. Изучаю историю места, его географическое положение. Набирая ряд ассоциативных слов, наслаиваю на них другие ассоциации, и в этом процессе, в мозговом штурме приходят новые идеи.

– Уместно ли понятие моды в отношении садового участка, территории? Ведь ландшафтный дизайн создаётся раз и навсегда.

– Хороший вопрос. Сама я не люблю следовать моде и трендам. Безусловно, технический прогресс диктует свои условия: умный сад с его световыми эффектами, мистическим туманом и прочими новинками – это реальность сегодняшнего дня. Но мода эфемерна и циклически возвращается. Поэтому, на мой взгляд, слово «мода» не совсем точно отражает суть ландшафтного дизайна. Скорее, речь идёт об осведомлённости о современных направлениях, о способности создать крепкую архитектурную основу, выдержанную в определённом стиле. И, самое главное, об умении гармонично вписать всё это в конкретное пространство, отвечая индивидуальным потребностям заказчика.

– Елена, проект вашей мечты – какой он?

– Я открыта для любых проектов и рада каждому клиенту. Если говорить о заветной мечте, сегодня меня больше всего вдохновляет идея создания пространства, где люди могли бы отдохнуть и душой, и телом: возможно, это будет умиротворяющий спа-центр или тематический ресторан с неповторимой атмосферой. Ещё одно сокровенное желание – благоустройство территории храма, создание места, где царят покой и умиротворение.

– Какие цели вы ставите перед собой на сегодняшний день?

– В настоящее время мои главные цели – непрерывный рост и развитие, клиентоориентированный подход в работе, увеличение объёмов продаж и, конечно же, полное погружение в каждый проект.

Ещё мечтаю о создании интересного проекта в южном регионе, чтобы расширить географию нашей деятельности и открыть новые горизонты.

Беседовала Алина Волкова





Ламели, фасады, жилые массивы...

И чтобы всё это было красиво и долговечно, всё больше клиентов обращается в компанию «АФК Лидер», которая специализируется на проектировании, производстве, монтаже фасадных алюминиевых и светопрозрачных конструкций. Компания заслуженно лидирует в этом сегменте рынка, предлагая клиентам инновационные, а порой даже эксклюзивные решения. Собственное конструкторское бюро и производственные мощности позволяют предложить заказчикам исключительно эффективные решения, которые не только основываются на надёжности и долговечности фасадных систем и конструкций, но и являются экономически выгодными.

Об особенностях продукции, широчайших возможностях её применения, о гарантиях качества и безопасности рассказывает генеральный директор «АФК Лидер» Александр Савельев.

– Почему алюминий? До этого экспериментировали с облицовкой из других материалов и сплавов?

– Нет, никаких экспериментов не проводили, мы сразу сделали выбор в пользу алюминиевых конструкций. И сейчас объясню, почему.

Алюминий – уникальный материал, одно из его важнейших свойств – долговечность. Он служит более 50 лет, не подвержен коррозии, деформациям, отслоениям краски.

Другой ключевой позитивный фактор – простота монтажа алюминиевых конструкций. Наши изделия собираются на замках «шип-паз» по принципу конструктора LEGO и легко крепятся к стене здания с помощью заклёпок, что ускоряет монтаж. Их проще монтировать ещё и потому, что алюминий весит меньше, чем чёрный металл. Кроме того, малый вес уменьшает нагрузку на здание.

Помимо этого, использование алюминиевых панелей даёт возможность создавать идеально ровные поверхности.

И ещё одно весомое преимущество – практически неограниченное цветовое разнообразие. Все виды продукции «АФК Лидер» могут быть окрашены во все возможные цвета палитры RAL, декорированы под дерево или камень, анодированы под медь, бронзу, золото, серебро, а также иметь покрытия с фактурной структурой.

Отмечу, что алюминиевые панели, ламели, декоративные профили мы производим методом экструзии, что обеспечивает повышенную прочность и износостойкость. К тому же эта технология снижает расходы на обработку металла и, соответственно, уменьшает стоимость конечной продукции в сравнении с другими методами.

Экструзионные изделия имеют массу преимуществ перед другими облицовочными материалами, поэтому, кстати, строители активно их используют во многих проектах.

– Расскажите о спектре выпускаемой продукции и географии поставок.

– В нашем каталоге представлено более 80 наименований: линейные алюминиевые панели, декоративные ламели и разработанные нами профили для быстрого и надёжного монтажа. Вся продукция производится с соблюдением российских и международных стандартов, имеет все необходимые сертификаты.

Мы изготавливаем панели различной формы, которые можно использовать с самыми разнообразными системами монтажа и креплений. Панели производим из высококачественных алюминиевых сплавов, таких как АД31, 6060, 6063.

В цехе установлено современное автоматизированное оборудование, включающее линию окраски, что позволяет быстро и в срок выполнять любые заказы.

Также мы выполняем проектирование, производство и монтаж алюминиевых светопрозрачных конструкций, спайдерного и витражного остекления фасадов разных типов и любой сложности.

Вся продукция имеет полный пакет сопроводительной документации. Отмечу, что заказы мы исполняем достаточно оперативно. Как правило, укладываемся в 2–3 недели.

География работ постепенно расширяется: если в первое время заказчики были в основном из Москвы и Подмосковья, то на сегодня уже выполнены сотни заказов по всей стране и в ближнем зарубежье. Кроме того, у нас открыты представительства в Санкт-Петербурге, Тюмени, Казани, Грозном и в Республике Казахстан.

Быстрый срок изготовления, надёжность и качество продукции делает «АФК Лидер» ведущим игроком в своём сегменте рынка.

– На какие здания можно устанавливать алюминиевые панели? Есть ли «противопоказания»?

– Алюминиевые конструкции, будь то панели или ламели, можно устанавливать на фасады любых зданий. Никаких «противопоказаний» здесь, конечно же, нет. Более того, фасадные конструкции обеспечивают дополнительную защиту здания от дождя, ветра и от других атмосферных воздействий. Это позволяет увеличить срок службы фасада и уменьшить необходимость в его регулярном обслуживании и ремонте. Также все наши изделия имеют сертификат НГ, то есть являются негорючими материалами.



**«БЫСТРЫЙ СРОК
ИЗГОТОВЛЕНИЯ,
НАДЁЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО
ПРОДУКЦИИ ДЕЛАЕТ «АФК
ЛИДЕР» ВЕДУЩИМ ИГРОКОМ
В СВОЁМ СЕГМЕНТЕ РЫНКА».**

– Действительно ли, что фасадные ламели – это не только украшение здания, но и хороший способ энергосбережения? Могут ли они регулировать освещение и тепло в здании?

– Да, фасадные ламели могут служить эффективным средством для регулирования количества света и тепла, попадающего внутрь здания. Они могут использоваться для создания теневых зон, что особенно актуально в жарких климатических условиях. Также они могут уменьшить блеск от солнечного света и предотвратить перегрев помещений.

Благодаря возможности регулирования света и тепла фасадные ламели помогают уменьшить энергопотребление здания. Это позволяет снизить расходы на отопление и кондиционирование воздуха.

– Необходимо ли дальнейшее обслуживание конструкций, которые производит ваша компания, после установки на фасад: для сохранения эстетического вида и увеличения срока службы?

– При соблюдении технологии монтажа такие конструкции не требуют никакого обслуживания в течение как минимум 10 лет. По истечении этого времени оно, как правило, сводится к профилактической проверке прочности креплений и замковых соединений. Как я уже отмечал, алюминиевые панели дают геометрически ровную поверхность, которая не деформируется со временем.





ет этим требованиям. Отмечу, что современные школы и детские сады представляют собой оригинальные архитектурные проекты с красочными и привлекательными фасадами. Здесь особенно актуальна возможность окраски продукции во все возможные цвета палитры RAL – ведь яркие цвета здания формируют положительное восприятие объекта образовательной среды, да и вообще дети любят сочные, нестандартные цветовые решения.

– В связи со снижением объёмов жилого строительства как вы решаете вопросы поиска новых заказчиков? Осваиваете ли новые направления?

– Мы активно работаем с архитекторами и проектировщиками, предлагаем им новые и даже нестандартные решения для самых сложных и смелых архитектурных проектов. Со многими из них у нас складываются тесные партнёрские отношения, потому что мы всегда открыты новым идеям и решениям.

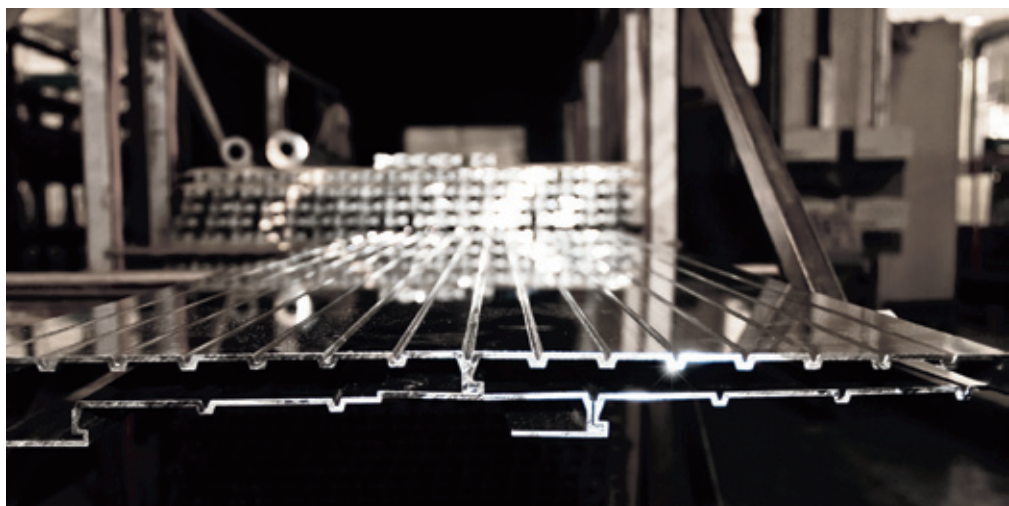
Наши конструкторы разработали BIM-семейства для использования всей ли-

– Расскажите о собственных разработках, инновациях, которые используются в производстве.

– Мы разрабатываем конструкции ламелей, позволяющие реализовывать различные дизайнерские идеи. Например, используя поворотные крепления и удлинители, можно менять размеры глубины конструкции, углы её поворота, получая на поверхности фасада оригинальные 3D-эффекты.

– С какими объектами чаще работает компания: жилые, коммерческие, социальные?

– Мы работаем с различными объектами. Это и многоквартирные комплексы (например, ЖК «FORST», ЖК «ALIA», ЖК «Рихард» и др.), и частные дома. Алюминиевые панели и ламели отлично зарекомендовали себя при возведении и оформлении объектов транспортной инфраструктуры. Как пример, это станции МЦД «Внуково», «Шукинская», «Мичуринец», новый железнодорожный вокзал аэропорта Шереметьево, а также новый терминал аэропорта «Иркутск». Наши изделия широко применяются в промышленном строительстве, в общественном и бизнес-секторе, в социальной сфере: Отель Mriya Resort & SPA в Крыму, Московский университет МВД, Индустриальный парк «Есипово», Технопарк Государственного морского университета имени адмирала Ф. Ф. Ушакова в Новороссийске, Академия единоборств в Олимпийском парке в Сочи... Можно долго перечислять наши объекты, которые стали украшением городов. Также мы часто изготавливаем заказы для образовательных учреждений, к которым предъявляются высокие требования, и наша продукция полностью соответству-



«ВАЖНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА “АФК ЛИДЕР” – ПОСТОЯННОЕ НАЛИЧИЕ БОЛЬШОГО АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ НА СКЛАДЕ, ОТСУТСТВИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ОБЪЁМУ ЗАКАЗА, ИНДИВИДУАЛЬНАЯ РАБОТА С КАЖДЫМ ЗАКАЗЧИКОМ».

нейки нашей продукции специалистами по проектированию и строительству промышленных, транспортных и социальных объектов.

Кроме того, мы расширяем ассортимент своей продукции. Например, в этом году выпустили новую линейку прямоугольных ламелей со скрытым крепежом и возможностью установки на фасад, в том числе на стоечно-ригельную систему с относом до 600 мм.

– Расскажите о производственных мощностях компании: как часто проводится модернизация? Как в этом плане повлиял санкционный режим?

– Оборудование, на котором мы сейчас работаем, было запущено в эксплуатацию в 2020 году, когда был построен и оснащён новый цех. Да, оно импортное, но ремонта оно ещё не требует, проблем с обслуживанием тоже нет. Кроме того, мы

всегда на связи с поставщиками, регулярно закупает расходные инструменты для металлообработки.

Логистика, конечно, усложнилась. Если раньше поставки занимали 1–1,5 месяца, сейчас заказанные товары ждём 3–4 месяца. Некоторые комплектующие можно заказать в Турции – туда их доставляют из той же Европы.

Что касается алюминия, стекла, красок, мы используем качественную отечественную продукцию, и эти поставки остаются стабильными. Более того, стоимость алюминия даже немного снизилась, так как его цены теперь не привязаны к торгам на Лондонской бирже, как было до санкций.

– Как проводится проверка безопасности продукции?

– Алюминий – негорючий материал, его точка плавления – 660 °С. Пока помещение нагреется до этой температуры, будет достаточно времени, чтобы принять все необходимые меры для спасения людей и тушения пожара. Наши конструкции испытываются на огнестойкость, и мы это практикуем постоянно, когда сертифицируем свою продукцию. Делается это путём распространения прямого огня из оконного проёма на фасадную часть в течение длительного времени. И ни разу не отмечали ни деформации, ни сквозного прожига.

Кроме того, так как в фасадных системах мы применяем изделия не только собственного изготовления, но и других производителей, их мы тоже испытываем: проводим совместные отжиги.

На все наши системы имеются сертификаты пожарной безопасности, которые мы готовы предоставить нашим партнёрам, чтобы они были уверены в безопасности и надёжности продукции компании «АФК Лидер».

– Какие гарантийные обязательства компания предоставляет заказчикам?

– Мы даём гарантию на свои изделия в течение 5 лет, но это больше для спокойствия клиентов, так как фасады из алюминиевых панелей и ламелей являются долговечными и прочными конструкциями со сроком службы свыше 50 лет.

– В чём, на ваш взгляд, неоспоримое преимущество «АФК Лидер» перед конкурентами?

– Важные конкурентные преимущества «АФК Лидер» – постоянное наличие большого ассортимента продукции на складе, отсутствие ограничений по объёму заказа, индивидуальная работа с каждым заказчиком.

Мы можем изготовить панели любой формы, под различные системы монтажа и крепления. Важно и то, что выполнение любого заказа в соответствии с пожеланием конкретного заказчика в среднем занимает всего 2–3 недели.

При реализации строительных проектов наши конструкторы и инженеры не только создают отдельные элементы, но и предлагают системные решения.

Кроме того, команда «АФК Лидер» в сжатые сроки способна выполнить бесплатный расчёт проекта любой сложности с учётом всех его технических особенностей.

– У вас есть принципы в работе, которые вы стараетесь не нарушать?

– Безусловно. Главный принцип – это всегда идти навстречу клиенту. Мы стараемся найти компромиссы даже в самых сложных ситуациях, беря все дополнительные риски и затраты на себя. Например, в случае брака мы незамедлительно делаем замену на новый товар, даже если поставка товара осуществляется на Дальний Восток. Для нас в приоритете наш клиент, мы хотим работать с ним долгие годы и в других проектах.

Ещё один важный момент: мы готовы работать по самым сложным и нестандартным заказам и пожеланиям; если заказчику необходимы индивидуальный размер, цвет или иные свойства изделия, конструкторы и дизайнеры компании реализуют все требования абсолютно точно и в сжатые сроки.

Словом, профессионализм, доброжелательность и оперативность – наши главные качества.

– Расскажите о перспективных планах компании.

– Я уверен, что у алюминия огромный потенциал, и это направление обязательно получит ещё большее развитие. Это не только моё мнение, но и позиция профильных экспертов. Наши задачи в связи с этим – расширять номенклатуру и масштабировать бизнес, для того чтобы быть готовыми реализовать самые смелые и нестандартные идеи наших клиентов качественно и в короткий срок.

Беседовал Вячеслав Колесников





Мечта о собственном доме или идеальном ремонте может обернуться кошмаром из-за недобросовестных строителей. А может унести много нервов и лишнего времени из-за «страхов» клиента от перенасыщения недостоверной информацией из непроверенных источников. Потерянные деньги, дни, а иногда и здоровье, и отношения в семье... Мы попросили Ирину Склярову, руководителя Агентства «МИР НЕДВИЖИМОСТИ» (г. Дмитров), составить для наших читателей пошаговый путеводитель по безопасности для тех, кто задумывается о строительстве или ремонте. В результате возник этот текст: это ваш гид, ваша «карта минного поля», которая поможет пройти путь от проекта до новоселья с минимальными рисками.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ЛОВУШКА:

как не стать жертвой недобросовестных подрядчиков при ремонте и строительстве дома

Ирина Владимировна Склярова, Агентство «МИР НЕДВИЖИМОСТИ», даёт пошаговый путеводитель по безопасности

Этап 1: Поиск и Выбор Подрядчика — Первая линия обороны

На что вас ловят жулики:

- на вашу неопытность;
- спешку;
- желание максимальной дешевизны;
- неготовность проверять информацию.

Как разводят

Сарафанное радио с подвохом: рекомендуют «проверенных» людей, которые на самом деле их знакомые, или «бригады-однодневки», и они не в курсе, какой сервис будет предоставлен,

так как владеют минимальной информацией о внутренней работе компании или частного лица.

Фейковые портфолио и отзывы: красивые фото чужих работ, визуализации 90% вместо реальных объектов, купленные/накрученные отзывы на сайтах-агрегаторах.

Заниженные цены «на слом»: слишком привлекательная цена — главная приманка. Позже она вырастет в разы за счёт «допов».

Отсутствие легальности: работа без ИП/ООО, договоров, страховок, под девизом: «Мы тут не бумажки мараем, а дело делаем!».

Легальность как прикрытие: работа как ИП/ООО с договором, но всё завуалировано (договоры-«рыбы» — ненадёжные, без гарантий, с подвохом). Самый ответственный момент — грамотный, надёжный договор, который может сделать профессионал!

Работа без профессионального проектировщика, дизайнера: по итогу приведёт к примитивным, неудобным, безкусным проектам (под девизом: «Я вам сам нарисую, сэкономите!» или: «Дизайнер из строительного магазина вам сделает лучший вариант»). Бесплатный сыр — в мышеловке!

Мошенники зачастую красиво говорят: при разговоре используют профессиональные термины, названия фирм по строительным материалам, приводят разные примеры, аргументы. О них первое впечатление всегда положительное! Но слепое доверие — риск!

Дают «выбор»: «Можем работать по договору + % на налоги, или будет дешевле, если без договора по мнимой смете». Помните: работа без договора, на честном слове» приносит горе семейному бюджету и здоровью.

Что делать (точки контроля)

Проверяйте легальность: ИНН, ОГРН (на сайте ФНС), членство в СРО (если требуется по виду работ). Договор ОБЯЗАТЕЛЕН!

Глубокий анализ отзывов: ищите реальные отзывы на независимых площадках (форумы, специализированные сайты, городские чаты). Просите контакты прошлых клиентов и ЛИЧНО созванивайтесь, расспрашивайте о проблемах и их решениях.

Личный визит на объекты: текущую или недавно сданную работу. Смотрите на качество, разговаривайте с хозяевами без контроля подрядчика.

Сравнение смет: получите детализированные сметы от 3–5 подрядчиков. Анализируйте расхождения, задавайте вопросы конструктивного характера.

Трезвая оценка цены: цена ниже рынка на 20–30% — огромный «красный флаг». Помните: качественные материалы и работа не могут стоить копейки!

Встречайтесь лично: доверяйте интуиции. Агрессия, спешка, уход от ответов, давление — плохие знаки.

Нанимайте грамотного юриста, специалиста-эксперта: изучайте отзывы, общайтесь, задавайте вопросы, не жалейте оплатить услугу, она сэкономит в дальнейшем вам деньги и нервы. Помните: «Жадность порождает бедность», «Скупой платит дважды».

Этап 2: Договор и Смета — Ваш Щит и Меч

На что вас ловят жулики:

- ваше нежелание читать «скучные бумажки»;
- на невнимательность к деталям;
- непонимание строительных терминов;
- нежелание подключить грамотного специалиста/юриста.

Как разводят

«Водянистая» смета: неточные объё-

мы работ (например, «монтаж стен» без указания площади), отсутствие спецификации материалов (марки, модели, ГОСТы/ТУ), пункт «прочие расходы» или «непредвиденные работы» с большой суммой.

Договор-«пустышка»: общие фразы без чёткой привязки к смете, без указания порядка изменения цены/объёмов, размытые сроки и штрафы за их срыв, отсутствие гарантии/размытые фразы про гарантию.

Аванс «на материалы»: требование огромного аванса (более 30–50%) без чёткого графика закупок и отчётности.

Постоянная спешка: торопят в принятии решения и подписании договора. «Коронные фразы» — «На меня большой спрос: не вы, так другие!», «Потом будет без скидки», «Нам все доверяют» (а кто эти «все»?) и т.д.

Что делать (точки контроля)

Детализация — святое: смета ДОЛЖНА включать полный перечень работ с ЕДИНИЦАМИ ИЗМЕРЕНИЯ (кв. м, пог. м, шт.) и объёмами; ТОЧНЫЕ спецификации материалов (название, марка, артикул, ГОСТ/ТУ, цвет — для отделки); стоимость единицы и итог по каждой позиции. Никаких «Услуги по монтажу» без расшифровки!

Жёсткий договор. Прописывайте:

- предмет договора (ссылка на утверждённую смету как неотъемлемую часть);
- точные сроки начала и окончания работ (с календарным планом этапов);

- размер и график платежей (привязанный к этапам и факту выполненных работ!);
- штрафные санкции за срыв сроков (официально уведомлять об этом);

- порядок согласования изменений (договором к договору!);

- гарантийные обязательства (сроки на разные виды работ);

- ответственность за ущерб имуществу, несчастные случаи;

- порядок приёмки работ (акты скрытых работ, промежуточные, итоговый).

Аванс: оптимально 10–30%. Крупные суммы — только под конкретные дорогие материалы с предоставлением чеков/накладных из проверенных магазинов.

Консультация юриста: если сумма большая, потратитесь на проверку договора специалистом. Консультация юриста — от 1500–3000 руб., экономит БОЛЬШИЕ суммы денег — проверено!

Этап 3: Закупка Материалов: где прячется Навар

На что вас ловят жулики:

- ваше незнание марок материалов;
- нежелание лично контролировать закупки;
- доверие подрядчику по типу «Он лучше знает!».

Как разводят

«Серый» импорт и подделки: закупка материалов по заниженной цене «с чёр-



ного хода» (контрафакт, некондиция, просроченные смеси), а вам выставляют цену за оригинал.

Подмена марок/классов: купили материал классом ниже (например, OSB-2 вместо OSB-3, гипсокартон 9,5 мм вместо 12,5 мм, дешёвую фанеру вместо влагостойкой). Покупают дорогой материал, клиент принимает, оставляет на объекте, где его потом подменяют на дешёвую подделку.

Недостача и «распил»: закупка излишков материалов с последующей их продажей или использованием на других объектах. Покупка впрок без обоснования. Ваш объект используют как склад, а потом в ваше отсутствие вывозят излишки материалов.

Наценка «за закупку»: непрозрачная накрутка сверх рыночной цены. Оформляют товар на себя, чтоб получить максимальную скидку за счёт объёмов (вы не одни такие), вам приносят левые чеки с ценой выше. Гарантия на товар тут не в вашу пользу!

Что делать (точки контроля)

Право выбора: оговорите, кто покупает материалы (вы или подрядчик). Идеально — вы сами по списку из сметы. При гарантийном случае не будет проблем с обменом/возвратом.

Контроль закупок, если покупает подрядчик:

- Требуйте ВСЕ оригинальные чеки и накладные.
- Сверяйте артикулы и количество по накладным со спецификацией в смете.
- Лично проверяйте доставленные материалы на соответствие заявленным (маркировка, упаковка, сроки годности). ФОТОГРАФИРУЙТЕ все доставки!
- Оговорите размер наценки подрядчика за закупку в договоре (если она есть).
- Обеспечьте безопасное хранение материалов на объекте и учёт остатков.

Этап 4: Процесс Строительства/Ремонта: бдительность на каждом шагу

На что вас ловят жулики:

- ваше отсутствие на объекте;
- незнание технологий;
- нежелание вникать в профессиональные тонкости;
- отсутствие технадзора/контроля.

Как разводят

Нарушение технологий (экономия на невидимом): самый опасный вид обмана!

- Отсутствие проектной документации (строительство дома/ремонта на глаз).
- Неправильная гидро- и пароизоляция (упрощение схемы, неправильные стыковки, дешёвые мембраны).
- Упрочнение бетона (меньше арматуры, тоньше слой).



- Некачественная подготовка оснований (стяжка, шумоизоляция, штукатурка).
- Экономия на крепеже, пропитках, грунтовках.
- Несоблюдение уклонов (канализация, кровля).
- Безграмотная подборка материалов (использование материалов, не предназначенных для определённых работ, отсутствие понимания, что и куда должно использоваться).

Неучтённые объёмы и «допы»: постоянные «обнаружения» скрытых проблем, требующих доплат («Ой, а тут арматура торчит, надо резать», «Фундамент слабый, надо усилить»).

Искусственное затягивание сроков: бригада работает на нескольких объектах одновременно, «забывают» материалы, не выходят на работу без объяснений. Создают давление для доплат за срочность.

Низкое качество видимых работ: кривая плитка, неровные стены/потолки, плохо окрашенные поверхности — результат спешки или неквалифицированности рабочих.

Использование рабочих на все руки: сантехник ещё кладёт плитку, а электрик делает стяжки.

Задача быстро «слиться» с максимальной предоплатой 50–80%: коробка дома/черновой ремонт в квартире на

первом этапе стоит минимум по деньгам, они это знают! Сделать минимум — взять максимум, создав максимально неблагоприятные условия, чтоб клиент сам отказался от услуг.

Смена строительной бригады несёт БОЛЬШИЕ проблемы для клиента: в случае гарантийного случая невозможно найти виновного. Суд нереально выиграть!

Что делать (точки контроля)

Технический надзор: ваше регулярное (лучше ежедневное) присутствие или найм независимого технического надзора (прораба). Это лучшая инвестиция!

Акты скрытых работ — ОБЯЗАТЕЛЬНО: перед закрытием любого этапа (заливка стяжки, монтаж каркаса, укладка труб/проводов, утепление) требуйте составления акта скрытых работ с фотофиксацией. Без подписанного акта работы не закрываются! Это ваш главный инструмент контроля качества невидимой, но такой важной части вашего будущего комфорта.

Знание базовых технологий: изучите основные этапы работ по вашему проекту (интернет, справочники). Задавайте вопросы «Почему так, а не иначе?».

Промежуточная приёмка и оплата: разбейте оплату на этапы. Оплачивайте ТОЛЬКО после подписания акта о приёмке конкретного этапа вами (или технадзором). Проверяйте объём и качество.

Фото-и видеофиксация: регулярно фотографируйте и снимайте процесс.

Чёткий график и коммуникация: требуйте соблюдения графика. Обсуждайте все проблемы и «допы» оперативно, только письменно (допсоглашение!).

Контроль рабочих: убедитесь, что профильные работы выполняют специалисты (сантехник, электрик, плиточник и т.д.).

Работайте с одной бригадой: одна фирма должна обеспечить стройку всеми специалистами, и она же несёт ответственность за их работу. Гарантия качества будет гарантирована!

Этап 5: Финал и Гарантия — Последний Рубеж

На что вас ловят жулики:

- на радость от завершения процесса;
- усталость;
- желание поскорее заехать;
- невнимательность при приемке.
- отсутствие технадзора.

Как разводят

Сдача «сырого» объекта: торопят с приёмкой, обещая «доделаем мелочи позже». После оплаты исчезают или тянут, тем самым треплют нервы.

Формальная приёмка: не дают времени на осмотр, дают («Все нам доверяют, а вы нет?», «Только вы так дотошно всё рассматриваете, придираетесь, а с другими все нормально!» и т.д.).

Отказ от гарантии: «Это вы эксплуатировали неправильно!», «Это не по нашей вине!». Гарантия либо не прописана, либо её сроки мизерные.

Исчезновение: после получения последнего платежа перестают отвечать на звонки, меняют контакты/юридическое лицо.

Что делать (точки контроля)

Детальная итоговая приёмка: составьте ЧЕК-ЛИСТ дефектов. Проверяйте ВСЁ: работу сантехники, электрики, розеток, выключателей, окон/дверей, качество отделки (под разным светом!), отсутствие протечек. Делайте это не спеша.

Акт приёма-передачи: подписывайте ТОЛЬКО после устранения ВСЕХ замечаний. В акте чётко пропишите оставшиеся «недоделки» и сроки их устранения.

Гарантийное удержание: оставьте 5–10% от итоговой суммы (гарантийный залог) в акте, который будете подписывать после устранения всех недоделок и истечения гарантийного срока (например, 3–6 месяцев на отделку, 1–5 лет на инженерные системы/конструктив).

Гарантия в договоре: убедитесь, что гарантийные сроки на разные виды работ прописаны в договоре.

Сохраняйте документы: договор, сметы, все акты, допсоглашения, чеки, переписку — храните минимум 5 лет после окончания гарантии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Строительство или ремонт — сложный процесс, требующий вашего активного участия и здорового скепсиса. Доверяйте, но проверяйте на каждом шагу.

Помните:

● Документы — ваша защита. Без договора и сметы не начинайте.

● Контроль — ключ к качеству. Личное присутствие или технадзор обязательны.

● Цена = Качество + Надёжность. Слишком дёшево — значит, где-то сэкономят на качестве, обманут на материалах.

● Не платите вперёд и без подтверждения. Привязывайте платежи к этапам и актам. Просите чеки об оплате.

● Грамотный договор всегда принесёт положительный результат, сохранит ваши нервы и средства.

● Важно на первом этапе отсеять непрофессионалов, как говорит народная мудрость, «лучше 7 раз отмерить и один отрезать».

● Жаловаться, если вас обманули и не пошли на компромисс, важно с помощью профессионала — юриста/адвоката, который чётко знает все инстанции (Роспотребнадзор, СРО подрядчика, прокуратура, суд и т.д.) и тонкости взаимодействия с ними.

Ваши осведомленность и бдительность — главные инструменты против мошенничества. Не бойтесь задавать вопросы, требовать объяснений и отстаивать свои права.

И конечно, мы ни в коей мере не хотим бросить тень на честных и профессиональных строителей и порядочных руководителей строительного бизнеса, которых, по счастью, тоже немало. Стоит также подчеркнуть, что и строители подчас страдают от паталогического желания клиентов получить «на грош пятаков» и «получить всё, не вложив ничего».

Удачного строительства и честных подрядчиков!



Ирина Склярова:

*«Наше агентство
14-й год работает
в сфере недвижимости,
мы знаем всё
о строительстве/
ремонте через
практику, а общение
с строителями,
клиентами помогает
нам понимать суть
и боль ситуаций. Мы
знаем, как грамотно
обеспечить защиту
и безопасность
клиентов, сохраним
ваши нервы, деньги
и репутацию. Будем
рады ответить на все
волнующие вопросы!»*

**С уважением
Ирина Владимировна,
руководитель Агентства
«МИР НЕДВИЖИМОСТИ»
(г. Дмитров)**

Мария Кулькова, «Драфт»: «Правило триединства для дорог – “Безопасность, красота и удобство”»

Генеральный директор компании «Драфт» Мария Кулькова нашла своё призвание как будто бы случайно: она заканчивала бакалавриат по экономике в АНХ после РАНХиГС и на четвёртом курсе начала работать по найму. Стала помощником гендиректора компании, занимавшейся проектированием автомобильных дорог. И сначала в круг её должностных обязанностей входила лишь профильная экономика: Мария составляла договора и проводила экономические анализы проектов. Но сфера деятельности, связанная с дорогами, захватила девушку сразу, лишь только она погрузилась в дорожную тематику. Так и возникла в 2012 году её собственная компания «Драфт» (в переводе одно из значений – «проект», а другое – «путь»). И путь этот оказался весьма успешным!

На этом примере впору поверить, что случайностей не бывает: ведь ныне «случайно» зашедшая в дорожную сферу Мария Кулькова – известный профессионал и востребованный эксперт в области организации дорожного движения и проектирования автодорог. А проектная компания «Драфт» выросла в заметного игрока на российском рынке, которому решение дорожных вопросов доверяют ведущие девелоперы, застройщики коммерческой и жилой недвижимости и администрации городов.

Мария Кулькова поделилась с нашими читателями несколькими успешно выполненными проектами.



ОВАЛ: КРАСИВО И ПРАВИЛЬНО

В конце октября 2023 года в нашу компанию обратился застройщик ПИК для выполнения работ по разработке проектной и рабочей документации по присоединению двух внутренних проездов со строящейся жилой застройки к региональной автодороге Ильинское–Буланово в районе 2 км.

В соответствии с договором комплекс работ включал в себя:

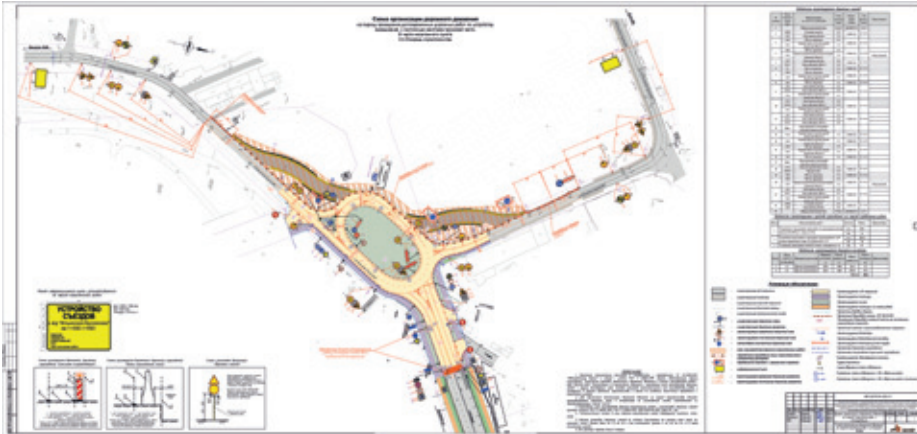
- получение технических условий от балансодержателя автодороги (ГБУ МО «Мосавтодор»);

- разработку проекта организации дорожного движения (ПОДД) на период строительства и эксплуатации примыкания;

- получение согласования на разработанный проект в ГБУ МО «Мосавтодор»;

- разработку комплекта рабочей документации на строительство кольцевого пересечения и съездов.

Сложность вопроса состояла в том, что места проектных примыканий располагались в районе поворота региональной дороги под прямым углом и в ненормативной близости друг от друга, а также добавляло сложности проектное расположение по-



жарного депо на проектируемом участке улицы Заповедной, который требовалось обустроить светофорным объектом для обеспечения беспрепятственного выезда спецтехники в любом направлении.

Для решения вопроса присоединения был выбран способ устройства кольцевого пересечения в виде овала, которое подхватывает оба примыкания и обеспечивает поворот главной дороги на 90°. На данное решение в конце мая 2024 года были получены технические условия (ТУ) на присоединение и начаты работы по проектированию.

Проект примыкания, выполненный в соответствии с ТУ ГБУ МО «Мосавтодор», представлял собой комплекс технических решений, включающих в себя:

- устройство кольцевого пересечения в виде овала;
- присоединение двух проектных съездов к кольцевому пересечению;
- устройство пешеходного движения вдоль проектируемых подъездных путей;
- устройство раздельного въезда-выезда к территории пожарного депо с их обустройством светофорным объектом.

Проект предусматривал организацию дорожного движения на период строительства и эксплуатации кольцевой развязки с расстановкой всех требуемых технических средств организации дорожного движения.

Весь комплекс работ от момента получения технических условий до полного согласования проекта занял у нас ровно 4 месяца, т.е. технические условия получены 30.05.2024, проект согласован в ГБУ МО «Мосавтодор» 01.08.2025; выдача рабочей документации на период строительства осуществлена 28.08.2025.

До конца 2024 года заказчик закончил строительство и ввод в эксплуатацию кольцевой развязки, завершив весь цикл работ.

У ДОРОГИ АНОСИНО-ПОКРОВСКОЕ

В конце 2023 года в компанию «Драфт» обратилась ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСТРОЙ» с предложением по выполнению работ по разработке проекта на устройство примыкания к зе-

мельному участку (с видом разрешённого использования: «для размещения объектов жилищного и производственного назначения») от а/д Аносино-Покровское г.о. Истра Московской области.

По договору комплекс работ включал в себя получение технических условий от балансодержателя автодороги (ГБУ МО «Мосавтодор»); разработку ПОДД на период строительства и эксплуатации примыкания; получение согласования на разработанный проект в ГБУ МО «Мосавтодор».

Назначение рассматриваемого земельного участка по ВРИ не относится к объектам дорожного сервиса, заявленная интенсивность движения транспортных средств составляла менее 50 машин в сутки. В соответствии с этими исходными данными были получены ТУ на присоединения без обременения их переходно-скоростными полосами и левоповоротным карманом. ТУ предусматривало устройство простого совмещённого въезда-выезда на территорию земельного участка с обустройствами его радиусами поворота в соответствии с категорией основной дороги.

Далее, в соответствии с ТУ ГБУ МО «Мосавтодор» был выполнен проект примыкания, который представлял собой комплекс технических решений, включающих в себя:

- совмещённый въезд-выезд на территорию земельного участка с основной автодороги с выполнением нормативных радиусов сопряжения, ширины съезда, обочин, земляного полотна и т.д.;
- устройство линии наружного освещения примыкания;
- водопропускной трубы и обустройство безопасных левых поворотов.

Проект предусматривал организацию дорожного движения на период строительства и эксплуатации съезда с расстановкой всех требуемых технических средств организации дорожного движения.

Весь комплекс работ от момента получения ТУ до полного согласования проекта занял у нас ровно 3 месяца.

В этом же году заказчик осуществил строительство и ввод в эксплуатацию примыкания, завершив весь цикл работ, включая получение сервитута на примыкания.

«С момента основания «Драфт» стремится к созданию качественных и безопасных транспортных систем, которые способствуют развитию городов и регионов. Мы используем современные технологии и инновационные подходы, чтобы обеспечить максимальную эффективность и надёжность наших проектов».

*Генеральный директор компании «Драфт»
Мария Кулькова*



«В архитектуре существует триединство: прочность, польза и красота.

Я спроектировала эту концепцию на дороги и сформулировала правило триединства для дорог:

“Безопасность, красота и удобство”.

От этого мы отталкиваемся в нашей работе».

*Генеральный директор компании
«Драфт»
Мария Кулькова*

ЖК «МОРТОНГРАД»: ЖИТЕЛЯМ СТАЛО УДОБНЕЕ

В апреле 2025 года по просьбе администрации г.о. Красногорск наша компания разработала и представила концепцию небольшого транспортно-пересадочного узла (ТПУ), расположенного на Путилковском шоссе в районе ЖК «Мортонград».

На данный момент в ЖК «Мортонград» сложилась крайне тяжёлая ситуация с доступностью общественного транспорта для жителей, которая в большей степени обусловлена крайней запаркованностью района личным автотранспортом. При этом решить проблему с недостающими парковочными местами на территории ЖК пытаются уже не один год, но безуспешно. Разгрузить улицы от припаркованного транспорта можно, только запретив стоянку личного транспорта вдоль улиц и проездов, но это, в свою очередь, создаст проблему для размещения личного транспорта жителей.

Ввиду того что движение автобусов большой и средней вместимости по территории ЖК «Мортонград» запустить не представляется возможным, администрацией г.о. Красногорск было внесено предложение по организации ТПУ в районе въезда в ЖК на пустующем земельном участке. К решению данного вопроса и была привлечена наша компания, уже имевшая опыт в решении подобных проблем на территории городского округа.

При решении проблемы мы рассматривали необходимость обеспечить доступность для использования ТПУ автобусами средней и большой вместимости с возможностью подъезда к нему со всех направлений. Это было достигнуто при расположении въезда на ТПУ в районе существующего въезда на территорию ЖК, оборудованного светофором и обеспечивающего движение к нему со всех направлений. Также данное расположение ТПУ обеспечивает минимальное расстояние пешеходной доступности его для жителей ЖК, что сделает его удобным для посадки и высадки жителей на общественный транспорт.

Небольшой размер земельного участка наложил ограничения на конфигурацию и вместимость проектируемого ТПУ. Концепция ТПУ предлагает устройство двухперонной системы движения маршрутного транспорта с её отделением от основного потока транспорта и организацией раздельного въезда и выезда. Устройство двухперонной системы движения маршрутного транспорта обеспечит устройство двух автобусных остановок с длиной посадочной площадки каждой по 48 м. Ширина проезда между перронами обеспечивает двухполосное движение маршрутного транспорта вдоль перрона.

Новый ТПУ будет служить удобным местом для посадки и высадки пассажиров, а также местом для временного отстоя автобусов.

Это позволит автобусам нового маршрута № 1288 (ЖК «Мортонград» – Метро «Сходненская») обеспечивать комфортную посадку-высадку жителей ЖК «Мортонграда» без заезда на внутреннюю территорию ЖК, не загружая дополнительно и так перегруженные улицы микрорайона движением автобусного транспорта.

Проектирование нового ТПУ позволит решить проблему организации удобной остановки для маршрута № 26 (Ст. МЦД «Химки» – станция метро «Волоколамская») около ЖК «Мортонград», о которой уже не один год просят жители ЖК. Автобусы данного маршрута смогут использовать новый ТПУ, улучшив связанность маршрутов и обеспечив улучшенную транспортную доступность для жителей.

Впоследствии, после передачи части маршрутов Путилково Мосгортрансу, данный ТПУ станет большой и комфортной конечной остановкой, что поможет намного быстрее согласовать передачу маршрутов Москве, а также станет местом транспортного притяжения намного большего количества жителей, чем сейчас.



Какие улучшения преследует создание
ТПУ Путилково:

- разделение потоков личных автомобилей и общественного транспорта;
- распределение пешеходных потоков;
- канализирование потоков общественного транспорта путём разделения зон на посадку и высадку;
- создание комфортных зон ожидания транспорта путём размещения большого количества автобусных павильонов;
- создание инфраструктуры для увеличения класса подвижного состава на маршрутах, соответственно увеличение провозной способности всех задействованных маршрутов.

Данным проектом мы не только улучшаем существующую ситуацию с общественным транспортом, но и стимулируем жителей Путилково больше пользоваться общественным транспортом, даже тех, кто привык пользоваться автомобилем.

СВЯЗАННЫЕ «ХАБИРОВКОЙ»

Прошло уже целых 7 лет с того прекрасного момента, когда произошло непредвиденное природное явление – оползень. Что же тут прекрасного? Как говорят, нет худа без добра. Это позволило организовать дорогу, важную и нужную, соединившую московский микрорайон Митино и подмосковный Красногорск. Дорогу, впоследствии названной «Хабировкой», в честь экс-главы Красногорска, который за ночь положил на неё асфальт и дал жизнь этой дороге.

«По моему скромному мнению, – вспоминает генеральный директор копии «Драфт» Мария Кулькова, – эта дорога должна была “утонуть”. Должен был произойти ещё один оползень. Деревья так сильно нависали над проезжей частью, что 100% должны были рано или поздно упасть на чей-то проезжающий



автомобиль. Что-то должно было с ней произойти, НАСТОЛЬКО не верилось в её появление на свет».

Проект строительства дороги разрабатывался в крайне сжатые сроки, в кратчайшее время нужно было реализовать задумку мэра по устройству транспортной связи между двумя субъектами, что представляло немалую сложность. Сама местность там чрезвычайно сложна для формирования нормативного положения плана и профиля автодороги, подвижные грунты тоже вносили свою роль в сложность проектирования. Для понимания сложности ситуации вы можете представить, что проектирование происходило на фоне только прошедшего оползневого схода, только он позволил получить достаточно ширину площадки для формиро-

вания створа автодороги и возможности укрепления оставшейся части склона без вырубки леса.

Прошедший оползень сгладил часть высотного склона, после применения всех возможных допусков и ухищрений, допущенных при проектировании в сложных условиях, позволив запроектировать полноценную двухполосную дорогу с тротуаром. При этом были предусмотрены мероприятия по водоотведению: лотки, кюветы, водосбросы, позволившие отвести дождевые воды от склона автодороги, не допустив его размыва в будущем.

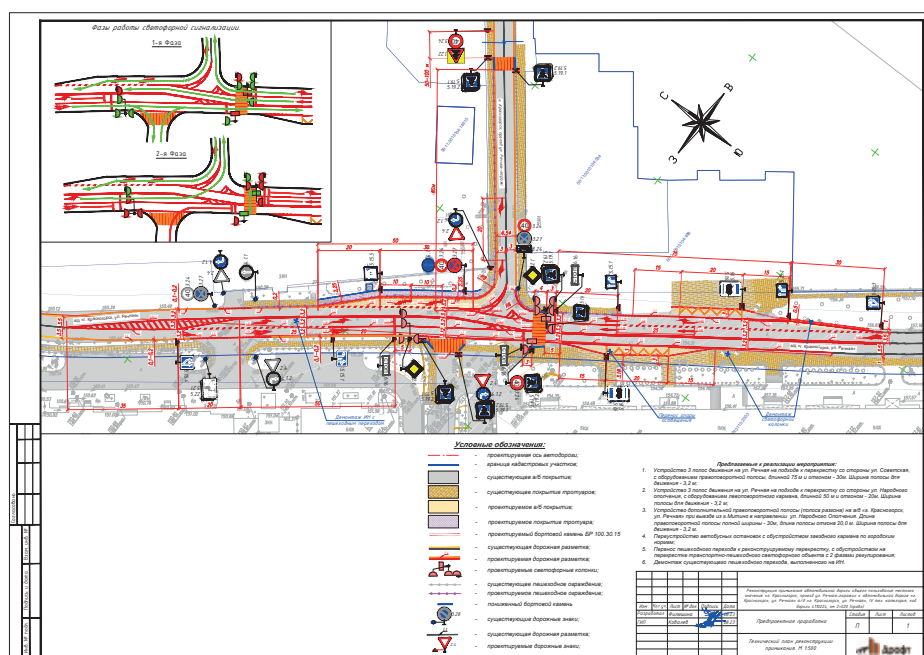
С целью недопущения нового оползня было предусмотрено так называемое преобразование склона, т.е. устройство на склоне 2–3 уступов высотой 5–6 м и шириной 5–11 м с частичным уполаживанием склона.

Не всё сразу реализовалось из предусмотренных в проекте мероприятий: первоначально построили саму дорогу, без лотков, кюветов, ограждений и тротуара,

«Драфт»

сегодня это:

- **12** лет в отрасли;
- **>500** реализованных проектов;
- команда высококвалифицированных и опытных специалистов в области организации дорожного движения и проектирования дорог.





но даже это невероятно облегчило жизнь жителям сопредельных районов Москвы и Московской области, позволило запустить автобусное движение между регионами и обеспечить возможность транспортно-го сообщения между ними. В течение 1–2 лет дорога приняла тот облик, который мы привыкли видеть сегодня: появились тротуары, дорожные ограждения, лотки и т.п. Наш проект превратился в реальность, которой можно гордиться!

Думаете, что после строительства и ввода в эксплуатацию дороги «Драфт» о ней забыл и больше не возвращался к проекту?

Нет: в середине 2023 года в компанию снова обратилась администрация г.о. Красногорск с предложением включить в работу по увеличению пропускной способности примыкания «Хабировки» к улице Речной.

После включения в общую улично-дорожную сеть двух субъектов РФ перемишки в виде «Хабировки» образовалась другая проблема: существующие примыкания к местным улицам новой дороги не были предназначены для хлынувшего сюда потока автотранспорта, и на перекрёстках образовывались постоянные заторы. Если со стороны микрорайона Митино эта проблема была не слишком значительной и организация дорожного движения на примыкании до сих пор худо-бедно позволяет справляться с потоком транспорта, то в Красногорске в месте примыкания к улице Речной ситуация стала катастрофической.

Существующий перекрёсток представляет собой две двухполосные улицы без выделенных право- и левоповоротных карманов и каких-либо уширений, он даже не обустроен светофором. При этом для полноценного обустройства перекрёстка требуется согласие и участие двух балансодержателей: администрации г.о.

Красногорск и ГБУ МО «Мосавтодор», так как улица Речная – это региональная дорога, а «Хабировка» – муниципальная, и решением одного органа решить проблему невозможно.

В середине 2023 года по просьбе администрации г.о. Красногорск специалисты компании «Драфт» начали проработку возможного решения сложившейся проблемы. Мы перебрали множество вариантов, включающих устройство выделенных правых и левых поворотов, светофорного объекта, перенос пешеходных переходов и т.д.

Промежуточным итогом этих стараний стало устройство в 2023 году локальных уширений для организации выделенного поворота налево с улицы Речной, правоповоротного кармана с «Хабировки» на улицу Речную и с улицы Речной – на «Хабировку». Это незначительно разгрузило перекрёсток и позволило частично канализировать транспортные потоки. К сожалению, строительство других полос здесь невозможно ввиду существующих земельных ограничений.

Но «Драфт» продолжает продвигать проект, уже в этом году планируется полноценная реализация всех задумок: на перекрёстке появится полноценный светофорный объект, который позволит развязать этот узел проблем! Существующий пешеходный светофор, расположенный чуть дальше, будет демонтирован, и весь участок заработает в одной связке. Различные программы на светофоре на утренние, дневные и вечерние часы позволят адаптивно регулировать дорожное движение на перекрёстке, сглаживая пиковую интенсивность транспорта, и уменьшить количество заторов в этой точке Красногорска!

Завершает цикл работ компании «Драфт» на «Хабировке» всем известный Детский клинический центр имени

Л.М. Рошалы, отделение которого было построено на этой дороге совсем недавно!

Для центра в компании «Драфт» разработали знаки индивидуального проектирования, расположив их на всех крупных перекрёстках города, чтобы у посетителей новой детской больницы появился ориентир для проезда к ней!

– Мария, на что, по Вашему мнению, нужно обратить внимание при реализации объекта?

– На примыкание к объекту. Ко мне обратилась «Пятёрочка» с реализацией 98% – она не могла получить акт ввода именно из-за отсутствия согласованного примыкания.

Примыкание – узел автомобильных дорог, где к одной дороге примыкает на одном или разных уровнях другая дорога, не имеющая прямого продолжения и прерывающаяся в этом узле (СП 34.13330.2021 «Автомобильные дороги»).
Согласно ФЗ № 257 ст. 20 п. 1: «Примыкание к автомобильной дороге допускается при наличии разрешения на строительство, выдаваемого в соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации и настоящим Федеральным законом, и согласия в письменной форме владельцев автомобильных дорог (оно же согласие, содержащее технические условия или просто ТУ).

Для уточнения возможных обременений на строительство нового примыкания необходимо установить точное назначение земельного участка, так как попадание категории земельного участка под назначение, классифицируемое как объект дорожного сервиса, накладывает значительные обременения при его строительстве.

Назначение земли (ВРИ) нам прямо даст информацию об этом.

– Есть ли свежие изменения в дорожном законодательстве?

– Во-первых, изменились нормативы по переходно-скоростным полосам.

Различно переходно-скоростные полосы разгона и торможения. Это геометрические элементы дороги, служащие для



увеличения/снижения скорости автомобилей до скорости транспортного потока по основной полосе движения или съезда на примыкание.

На основании п. 6.8 СП 34.133.330.2021 «Автомобильные дороги», длина полос торможения, накопления очереди и разгона (переходно-скоростных полос) определяются расчётом по ГОСТ Р 58653-2019 «Пересечения и примыкания. Технические требования». Если проектирование ведётся для дорог IА категории ПСП следует проектировать по СП 34.133.330.2021 «Автомобильные дороги».

При проектировании ПСП по ГОСТ Р 58653-2019 основными исходными данными для расчёта будет являться разрешённая скорость движения на основной и второстепенной дорогах. Данный расчёт учитывает разрешённую скорость движения ТС, а значит, теперь длины ПСП

будут оптимальными и будут зависеть от существующей дорожной ситуации, а не от расчётной. До 2021 года основанием для назначения длины ПСП являлась категория основной дороги, что зачастую увеличивало длины необходимых для строительства полос без учёта существующей ситуации на участке проектирования. До 28.01.2025 длина ПСП для объектов дорожного сервиса определялась по расчётной скорости движения в соответствии с СП 34.133.330.2021 «Автомобильные дороги», что также увеличивало требуемую длину ПСП, ввиду того что расчётная скорость значительно больше разрешённой на одном и том же участке дороги.

Во-вторых, произошло изменение порядка согласования ПОДД на частные территории.

Любую дорогу или территорию, примыкающую к улично-дорожной сети, можно

разделить на два объекта: самопримыкание и то, что расположено за ним, то, что мы называем внутренней территорией (или частная территория).

Изначально при присоединении к дороге разной формы собственности (федеральная, региональная, муниципальная) получают ТУ на присоединение, в рамках ТУ выполняется проект на примыкание, и он согласовывается с органом, выдавшим ТУ.

Требований по согласованию ПОДД на внутреннюю территорию с балансодержателем дороги, к которой происходит присоединение, не было до 01.03.2025. До этого момента необходимость утверждения организации дорожного движения на участках (дорогах), принадлежащих частному собственнику, возлагалась на него самого.

В последних изменениях к 443-ФЗ «Об организации дорожного движения...» в статью 18 добавлен пункт 9.1, в котором указаны правила согласования ПОДД для частных дорог или участков (внутренних территорий). Теперь ПОДД на частных территориях не только утверждается самим собственником этой территории, но и подлежит согласованию с балансодержателем УДС, к которой он примыкает.

Разумеется, собственникам территорий и дорог трудно самостоятельно уследить за постоянно меняющимся дорожным законодательством, а ведь незнание закона, как известно, не освобождает от ответственности... Однако выход есть: можно обратиться в компанию «Драфт». И тогда дорогам, за которые они отвечают, гарантированы безопасность, красота и удобство!



FULLHOUSEDESIGN: ПРОВОДНИК В МИР РУССКИХ ЗАГОРОДНЫХ УСАДЕБ И ПОМЕСТИЙ

Студия дизайна FullHouseDesign является истинным проводником в мир русских загородных усадеб и поместий. Совмещая исторические традиции и современные подходы, талантливые дизайнеры Мария Иванова-Сорокина и Павел Иванов создают уникальные проекты, которые вдохновляют и радуют своих владельцев.

Русская загородная усадьба – это не просто жилище, это целый мир, отражающий традиции и стиль жизни прошлых эпох. Интерьерные решения подчёркивают гармонию с окружающей природой и сохраняют уважение к культурным истокам. Мария рассказывает, что вдохновение для создания проектов черпает из богатого наследия нашей страны, умело соединяя современность и классику.



– Мария, несмотря на то что студия дизайна FullHouseDesign работает в самых разных направлениях и стилях, создаёт красивые общественные пространства и рестораны, визитная карточка студии – всё-таки создание роскошных современных усадеб из дерева. Вы осознанно пришли в это направление?

– Знаете, тут, наверное, какое-то предназначение свыше. В нашей семье часто употребляется выражение «когда мы жили во дворце». Дело в том, что мои бабушка и дедушка в послевоенное время были учёными в режимном-секретном подразделении, которое располагалось во дворце Александра Даниловича Меншикова, там им были выделены ком-

наты для проживания. И получается, что моя мама выросла во дворце. Любовь к дворцовой архитектуре, желание изучать традиции и внедрять их в современные пространства мне, наверное, передались от неё.

Студия дизайна FullHouseDesign – это наш с мужем семейно-творческий союз.

Так уж сложилось, что в начале своей карьеры я делала достаточно крупный проект по брусовым домам, и мой муж – архитектор и дизайнер Павел Иванов тоже создавал дизайн для домов, возведённых по фахверковой технологии, – это тоже разновидность деревянного домостроения.

Как известно успешные проекты всегда привлекают к дизайнерам похожих клиен-

тов, если ты сделал дворец – у тебя заказывают дворцы. После удачно выполненных проектов деревянных домов к нам начали приходить клиенты с похожими запросами.

– В 2014 году вы стали обладателями престижной международной премии Luxury Lifestyle Awards. Как это повлияло на ваше развитие?

– Это стало для нас знаковым событием, потому что никаких заявок на участие мы не подавали, организаторы премии сами выбирали номинантов. Они связались с нами и предложили участвовать. Luxury Lifestyle Awards – это премия, которая присуждается за исключительные дости-



жения и высококлассный сервис компаниям, работающим в сегменте люкс. В 2014 году она в последний раз была проведена в России, и как раз в этом году интерьер впервые вошёл в одну из номинаций. То, что мы стали лауреатами этой премии, и определило вектор нашего дальнейшего развития – мы уверенно заявили о себе в премиальном сегменте на рынке дизайна интерьеров. И хотя у нас есть опыт создания современных дворцов из разных материалов, к нам стали обращаться клиенты, желающие построить или оформить дом из натурального дерева.

Мы накопили бесценный опыт не только в оформлении интерьеров деревянных домов, но и в их конструировании. Нам часто приходилось перекраивать по живому уже построенные дома, из-за того что внутреннее пространство было не до конца продумано. Приходилось что-то достраивать и пристраивать, делая логику жизни в этом доме более удобной.

На живом примере мы научились работать с конструкциями деревянных домов, к нам стали обращаться в том числе за архитектурой домов из бруса. Началась совместная деятельность с компаниями, занимающимися строительством деревянных домов. Таким невероятным образом мы пришли к архитектуре.

– Какой выполненный проект стал для вас особым?

– В 2017 году мы начали работу над созданием современной русской усадьбы на берегу Финского залива. Этот проект вошёл в топ-10 лучших ландшафтных проектов России и ближнего зарубежья по

версии ELLE Decoration 2024 года, заняв первое место в конкурсе «Красивые деревянные дома». Концепция этого комплекса была вдохновлена традиционными русскими усадьбами XVIII–XIX веков.

Изначально на этот проект мы пришли как дизайнеры интерьеров. Площадь дома составляла примерно 400 квадратных метров, но владелец выкупил соседний участок и пожелал увеличить его практически в два с половиной раза. Организация пространства, предложенная архитектором, не соответствовала желаниям и потребностям заказчика. Мы подготовили своё предложение планировочного решения, на основе которого и была достроена эта большая усадьба. Работа над проектом продлилась практически 5 лет, так как во время пандемии строительство было приостановлено.

При проектировании важно было не только организовать гармоничную среду для жизни, но и создать пространство, способное вдохновлять. Заказчики были готовы к ярким экспериментам, поэтому в интерьере использовано много оригинальных решений и стилистических приёмов, делающих жильё самобытным. Мы работаем с деревянными домами, не ограничиваясь традиционным стилем. Этот проект в очередной раз доказал, что брусчатый дом может быть современным и ярким.

Главной доминантой интерьера стал трёхсторонний камин, объединённый со стеклянной лестницей. Для отделки камина, проёмов и других конструктивных элементов мы выбрали интересную технологию жидкого металла с оттенком под олово. Металл сыграл роль связующего материала для интерьеров всего дома.

Вопреки стереотипам мы не побоялись использовать в отделке два контрастных металла – латунь и нержавеющую сталь.

На примере работы с этим домом мы окончательно поняли, что проектируем не просто дома, а усадебные комплексы и являемся художниками-архитекторами, проектирующими логику жизни целых поместий. Уклад жизни в большом загородном комплексе сильно отличается от жизни обыкновенного человека: он предусматривает постоянное пребывание в доме большого количества персонала, а также наличие специализированных зон, например столовой для завтраков, гостиной для приёма бизнес-партнёров или специальной сигарной комнаты.

В этой усадьбе на берегу Финского залива нам удалось создать атмосферу умиротворения и единения с природой: кострище, оранжерею, примыкающую к спа-комплексу, сад с плодовыми деревьями и небольшой огород. Проект демонстрирует гармоничное единство архитектуры и ландшафта.

– Что из себя представляет современное загородное поместье и к какому историческому опыту вы обращаетесь для поиска решений и вдохновения?

– Когда мне было 24 года и я реализовывала свой первый большой проект по интерьеру деревянного загородного дома, мне приходилось часто слышать от строителей: «Это невозможно!». А я говорила: «Возможно! И мы придумаем как». Но со временем поняла, что всё уже давно придумано, нужно просто изучить богатые архитектурные традиции нашей страны.



Исторически на территории Российской империи было очень распространено деревянное домостроение. Мы с мужем начали изучать историю архитектуры, приёмы, которыми пользовались архитекторы и художники дореволюционной России, перед которыми стояли схожие задачи.

Когда мы начали вносить в наши планировочные решения идеи из исторического прошлого, они на ура воспринимались заказчиками. Мы стали предлагать обустройство большой и малой гостиной, комнаты для завтраков, будуара, спа-комплексов, черновой и чистовой кухни.

Своё творчество мы основываем не только на своём почти двадцатилетнем опыте работы, но и на богатом историческом и архитектурном наследии нашей страны. Восстановление традиций загородной жизни свойственно русскому культурному коду. У каждого русского человека есть жажда к тому, чтобы иметь свой домик в деревне, и как только у человека возникают финансовые возможности, появляется, хоть и маленькая, усадьба: с банькой, гостевым флигелем, садом и т.д.

Культурный код архитектуры нашей страны мы стараемся нести в своём творчестве. Русская усадьба – это вовсе не стиль а-ля рус. Модные усадьбы XVIII–XIX веков делались в трендовых течениях своего времени. Это был стиль барокко или модерн. И сейчас мы строим ультрамодные дома, которые являются частью современной русской усадебной архитектуры, потому что создаются с учётом актуальных тенденций, но для той же самой тягучей и медленной загородной жизни, с большими застольями и террасами.

– Делитесь ли вы своим уникальным опытом с молодыми архитекторами и дизайнерами?

– Мне становится очень больно, когда известные дизайнеры и архитекторы даже не знают о таком уникальном явлении, как русская усадьба. Не во всех странах исторически заложена культура жизни в загородных огромных поместьях и в усадебных комплексах. А у нас такое наследие есть, об этом нужно говорить, рассказывать, учить молодое поколение дизайнеров. К сожалению, после Великой Отечественной войны из трёх тысяч усадеб Санкт-Петербурга уцелело около трёхсот, потому что была поставлена задача по уничтожению нашего культурного кода. И тем не менее в нашей стране огромное количество сохранившихся усадебных комплексов, которые следует изучать.

По теме русской усадьбы как архитектурного явления мы выступаем спикерами на различных специализированных выставках и мероприятиях, планируем выпустить цикл своих лекций в офлайн- и онлайн-формате.

– Почему не все дизайнеры любят и умеют работать с деревянными домами? Насколько сложна специфика данного направления?

– Это достаточно сложное направление для работы. Чтобы дом оставался прекрасным долгие годы, нужно знать технологию строительства деревянного дома. Все дизайнерские решения делаются на плавающих петлях, а внутри дома возводятся отдельные конструкции для воплощения дизайнерской мысли. Стены деревянного дома «дышат», в зависимости от времени года и температуры они «ходят» то вверх, то вниз. Это важно учитывать и заранее продумывать как встраивать панели и перекрывать швы между разными материалами. Нужно помнить о том, что потолок будет опускаться, поэтому конструкция потолка должна быть оторвана от стен на 5–3 мм.

В интерьере деревянных домов мы любим использовать декоративные пустотелые балки, которые добавляют красивой эстетики и служат потайными каналами для инженерных коммуникаций, которыми наполнены современные дома. Это требует и дополнительного бюджета от заказчика, и знания того, как этим бюджетом воспользоваться. Не все студии дизайна берутся за работу с деревянными домами, потому что здесь нужен определённый уровень экспертизы.

– Куда вы готовы поехать ради интересного проекта?

– Мы работаем по всей России: есть выполненные проекты в Оренбурге, в Казани, в Сочи, заключаем договор в Ингушетии, делаем большой проект для Алтая. В каждый регион вахтовым методом стараемся направлять своих строителей. Практика показала, что найти грамотных специалистов для сложных архитектурных проектов удаётся не везде, в регионах не так много строительных компаний, работающих в премиальном сегменте. Например, наши камнеобработчики объездили почти всю страну, ведь камень, как мы знаем, достаточно капризный материал.

– Какие точки для развития вы видите на сегодняшний день? О чём мечтаете?

– В этом году мы наконец-то запустили свой мебельный бренд AXENTRA. За долгие годы работы накопилось огромное количество предметов интерьера, мягкой и корпусной мебели, индивидуально разработанной нами под конкретные проекты. Потому что принцип нашего клиента: «Хочу такой же, но с перламутровыми пуговицами!»

У нас очень долгая продажа: прежде чем заказать проект дома, клиенты долго следят за тем, что мы делаем и как живём, поэтому часто просят оборудовать дом мебелью, которую видели в наших предыдущих проектах. И мы поняли, что у нас есть предметы интерьера как «вещь в



«Проект по созданию современной русской усадьбы на берегу Финского залива вошёл в топ-10 лучших ландшафтных проектов России и ближнего зарубежья по версии ELLE Decoration 2024 года, занял первое место в конкурсе “Красивые деревянные дома”».

себе» – самодостаточные, красивые и достойные того, чтобы наладить их серийное производство.

Сейчас мы планируем более активно выходить в другие регионы. А ещё очень хочется выйти на зарубежный рынок стран БРИКС, чтобы предложить им свою экспертизу в создании красивых архитектурных сооружений. Кроме того, мы можем

предложить интересные архитектурные решения для стран Востока. У нас уже был опыт создания дворцов, где мы опирались на интерьеры дворцово-паркового ансамбля «Ораниенбаум», есть также опыт создания замка в готическом стиле. И мы готовы к интересным экспериментам!

Беседовала Анна Добрынина



Будем честны, изучение науки ландшафтного проектирования задача не на один день. Здесь нужно погрузиться во все принципы проектирования, отработать приёмы создания планировочных решений и хорошенько потренироваться. А ведь так хочется красоты уже сейчас, а не через годы!

И я подумала — что, если на примере своей истории предложить вам простые алгоритмы, как можно быстро и качественно украсить сад? Давайте попробуем! Вы узнаете принципы создания красивых композиций и цветников, основы планировки и правильного размещения всех зон в вашем саду. Надеюсь, мой 24-летний опыт поможет вам избежать многих ошибок, и ваша любимая дача на протяжении ещё многих лет будет радовать своей красотой всех членов семьи и гостей.

От души желаю вам успехов в «зелёных» начинаниях и лёгкого исполнения всего задуманного. Не забывайте получать удовольствие от процесса!



*Наталья
Павловская*

Ландшафтный архитектор с 24-летним опытом,
основатель и ведущий эксперт крупнейшей в России
школы ландшафтного дизайна «Сосновка»

Переходи по коду и окупись
в мир ландшафтного дизайна

