

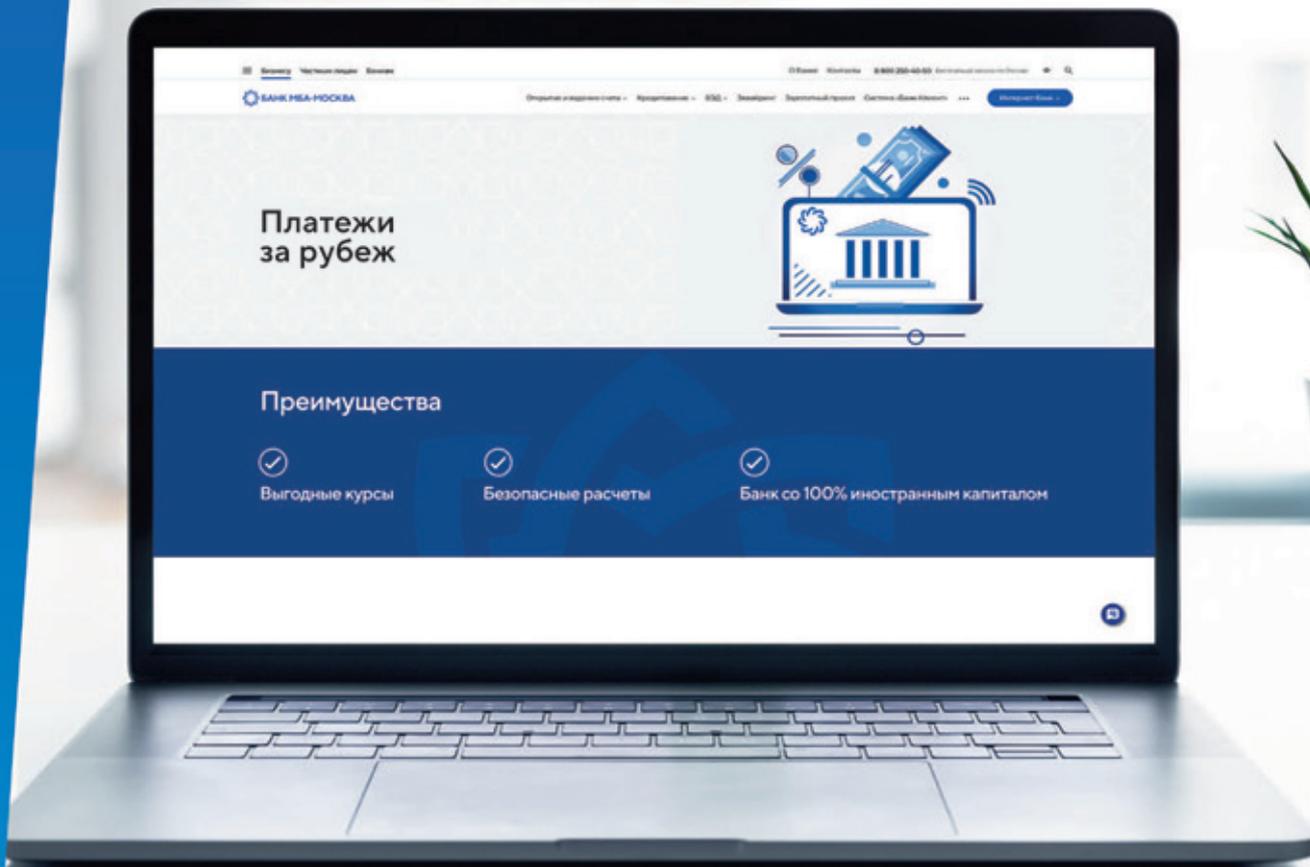
MOSBUILD 2026
31-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
СТРОИТЕЛЬНО-
ИНТЕРЬЕРНАЯ
ВЫСТАВКА



ДЕНИ МАДАЕВ, «ЭЛИТ СТРОЙ»:

**«ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ НЕ ПРОСТО
КВАРТИРУ, А ОБРАЗ ЖИЗНИ»**





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**

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

Редактор номера:

Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Алена Штукарева

Журналисты: **Алина Волкова, Вячеслав Колесников**

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков,**

<https://ru.freepik.com/>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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 № 10/343 март 2026

Подписано в печать: **23.03.2026**

Дата выхода в свет: **30.03.2026**

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:

María Suvorovskaya

Managing Editor:

Aleksandra Ubozhenko

Designer:

Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Alena Shtukareva

Journalists: **Alina Volkova, Vyacheslav Kolesnikov**

Photo:

Andrey Volkov, Roman Novikov,

<https://ru.freepik.com/>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC,

Moscow, ul. Electrozavodskaya, 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

Тел.: +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 № 10/343 March 2026

Signed to the press: **23.03.2026**

Date of issue: **30.03.2026**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНО

4 ИРЕК ФАЙЗУЛЛИН: ВРЕМЯ ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

8 НОВОСТИ ОТРАСЛИ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

**12 ДЕНИ МАДАЕВ:
«ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ НЕ ПРОСТО КВАРТИРУ, А ОБРАЗ ЖИЗНИ»**

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

**18 ИРИНА ЛАВРИК:
«ДИЗАЙНЕР МОЖЕТ И ДОЛЖЕН ДИКТОВАТЬ ТРЕНДЫ,
СОЗДАВАЯ СВОИ АВТОРСКИЕ ИНТЕРЬЕРЫ»**

**22 АЛИНА АЛИЕВА, «ЭКЛИПС»:
«СИЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ВСЕГДА СТРОИТСЯ НА ЧЁТКОЙ СТРУКТУРЕ»**

**26 АНАСТАСИЯ АЛЯБЬЕВА, ANASTIESHAPROJEKT:
ПРОВЕРЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ЗДОРОВОГО СВЕТА
И ПОДДЕРЖКА МОЛОДЁЖИ**

28 «АКРИЛАН»: СИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – НАДЁЖНОЕ КАЧЕСТВО

**30 «ПОЛИМЕР МАРИН»:
«КАЧЕСТВО, ОДОБРЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛАМИ»**

34 VALKA.STUDIO: НАШ ДЕВИЗ – ФУНКЦИЯ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

**36 МАРИЕТТА МНАЦАКАНЯН:
«В2В-ДИЗАЙН – ЭТО ТОЧНЫЙ РАСЧЁТ, ЛОГИСТИКА
И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»**

38 DESIGN ROCKS – ИСКУССТВО КОМФОРТА

**42 FULLHOUSEDESIGN:
ПРОВОДНИК В МИР РУССКИХ ЗАГОРОДНЫХ УСАДЕБ
И ПОМЕСТИЙ**



RBG



ИСКУССТВО КОМФОРТА

Пришло время создать своё место силы, отражающее вашу индивидуальность!

■ ДИЗАЙН ВНЕ ВРЕМЕНИ

Премиальные интерьеры, которые остаются актуальными годами.

■ ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

От концепции до реализации с чёткими сроками.

■ ИДЕАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ

Точное соответствие 3D-визуализациям

■ ИНТЕРЬЕР ПОД ВАС

Гармоничное сочетание стилей под ваш характер.

■ ТЕХНОЛОГИЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Передовые решения для комфорта.

■ ПРОЗРАЧНОСТЬ

Работа в рамках бюджета с полной отчётностью.

■ РАБОТА С ИСКУССТВОМ

Интегрируем в интерьер произведения искусства для души и инвестиций.

■ КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ

Дизайнеры и архитекторы с профильным образованием.

DESIGN ROCKS

СТУДИЯ ДИЗАЙНА И АРХИТЕКТУРЫ



Итоги 2025 года свидетельствуют, что стройотрасль переживает непростой этап трансформации. Сложившаяся ситуация потребует от участников рынка гибкости и готовности к постоянным изменениям; для преодоления вызовов необходимы эффективные механизмы адаптации, поддержка государства и внедрение инновационных подходов. Глава Минстроя России Ирек Файзуллин рассказал о результатах развития отрасли в 2025 году, о задачах, стоящих сегодня перед министерством, в том числе по сокращению инвестиционно-строительного цикла и сохранению темпов строительства, а также о планах по социально-экономическому развитию воссоединённых регионов и о дальнейшей цифровизации стройки.

Ирек Файзуллин: «ВРЕМЯ ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»



– Ирек Энварович, как вы оцениваете текущее состояние строительной отрасли России и работу министерства в 2025 году?

– В 2025 году большая команда строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, насчитывающая по всей стране 12,8 млн человек, приступила к реализации нового национального проекта «Инфраструктура для жизни». В него входят пять федеральных проектов по линии Минстроя России: «Развитие инфраструктуры в населённых пунктах», «Жильё», «Модернизация коммунальной инфраструктуры», «Формирование комфортной городской среды», «Новый ритм строительства», – где собраны ключевые показатели, напрямую влияющие на улучшение качества жизни наших граждан. Это и обеспеченность жильём, и наличие инфраструктуры, и бесперебойность предоставления жилищно-коммунальных услуг, и уровень благоустройства. Все эти показатели ложатся в основу намерения людей создавать новые семьи в своих родных городах, населённых пунктах, развивая экономику.

Ключевым достижением стройотрасли в 2025 году стало выполнение всех плановых показателей нацпроекта «Инфраструктура для жизни» и в первую очередь сохранение темпов ввода жилья в России в условиях внешнеэкономических вызовов, отражающихся на ключевой ставке ЦБ.

Уже четвёртый год подряд мы превышаем планку по вводу в 100 млн м² жилья, а также оставляем задел на будущие годы. В настоящее время в строительстве нахо-

дится порядка 2,4 млн квартир – где-то 118 млн м² жилья, что больше аналогичного периода предыдущего года на 2,6%. Из них с использованием механизма счетов эскроу в строительстве находится 116,1 млн м². С учётом нежилой площади показатель превышает 196 млн м².

Для сохранения динамики ввода жилья активно ведётся работа по развитию градостроительного потенциала. На 1 декабря с учётом действующих разрешений на строительство он составлял 478,8 млн м². Для ускоренного вовлечения в оборот заброшенных или неэффективно используемых территорий велась активная работа по совершенствованию механизма комплексного развития территорий (КРТ). В 80 регионах в активной стадии реализации механизма КРТ находится 1,2 тыс. территорий площадью 26 тыс. гектаров с градпотенциалом 195 млн м², из них 146,6 млн м² жилья.

Дополнительно в 2025 году в рамках реализации нацпроекта для 37 регионов запустили программу поддержки проектов КРТ на 120 млрд рублей. Основной критерий предоставления субсидии – обеспечение ввода жилья с параллельным строительством объектов социальной, коммунальной, транспортной и обеспечивающей инфраструктуры.

– Как идёт работа по сокращению продолжения инвестиционно-строительного цикла?

– Для снижения финансовой нагрузки на застройщиков добились сокращения проце-

дур инвестиционно-строительного цикла. Планомерно идём к цифрам в 1000 дней на реализацию объекта в 2030 году. Только в 2025 году длительность строительства сократилась на 87 дней. Многоквартирный дом (МКД) в регионах России сейчас в среднем строится за 3 года и 3 месяца (1213 дней), что более чем в 1,5 раза быстрее, чем в 2019 году (2181 день). За этот же период более чем вдвое (с 1168 до 550) сокращено количество документов, требующихся застройщику для реализации объекта капитального строительства (ОКС).

Для обеспечения наглядности сокращения времени строительства сформирован рейтинг в формате «светофора», на основании которого проводится анализ соответствия регионального законодательства федеральным требованиям. Среди регионов, в которых обеспечена наибольшая динамика сокращения времени, – Москва, где за год сроки реализации объектов уменьшились на 322 дня, Челябинская область (на 172 дня), Новгородская область (на 105 дней). В Курганской области, где накануне новогодних праздничных дней запустили Арбинские водопроводные очистные сооружения и проспект Первомайский, реализованный по программе «Стимул», многоквартирные дома строятся на 81 день быстрее, чем в 2024 году, а в Московской области – на 69 дней.

В части развития нормативно-технической базы Минстроем России в 2025 году было разработано и актуализировано 43 нормативно-технических документа,

среди них 7 государственных стандартов и 36 сводов правил, а также выполнено 33 научно-исследовательские работы.

Прорабатывался вопрос расширения использования типовой проектной документации (ТПД) для строительства социальных объектов. Данный инструмент содержит актуальные технические решения, которые по функциональным, техническим и экономическим показателям позволяют гораздо более эффективно использовать средства, выделяемые на реализацию проекта, а также широко применять индустриальные методы строительства. По типовому проекту заказчику не требуется тратить время и средства на повторную разработку проектной и рабочей документации с нуля, необходимо лишь обеспечить привязку типового проекта к земельному участку.

В настоящее время типовыми признаны 1316 объектов: 722 – образования и культуры, 283 – здравоохранения, 126 – спорта, 122 – для проживания, 9 – транспорта, 8 – инженерной инфраструктуры. За 2025 год построено 1210 социальных объектов, из них 314 с применением ТПД, что составляет 26%. В наступившем году этот показатель будет только расти. В 2025 году проделана большая работа по формированию и утверждению Единого перечня 2160 опорных населённых пунктов (ОНП) страны. Провели оценку действующей инфраструктуры, для каждого органа исполнительной власти определили и документально зафиксировали показатели, которые позволяют улучшить качество жизни в ОНП на 30% к 2030 году.

Определены 202 населённых пункта, для которых будут разработаны мастер-планы. Формулировка понятия «мастер-план» как документа, который станет определяющим для развития городов на будущие годы и «перезагрузит» экономику, обсуждалась на всех уровнях заинтересованных организаций и ведомств с учётом мнения профессионального сообщества, законодателей и представителей муниципалитетов. Было много дискуссий, несколько подходов «к снаряду», но на финальное решение выйти пока не удалось, эта работа будет продолжена в 2026 году. Наша задача – исключить сценарий, по которому мастер-планирование останется лишь набором красивых проектов с визуализацией, не имеющей ничего общего с реальностью и, главное, с финансово подкреплёнными возможностями по реализации таких пространственно-планировочных решений.

– Какие изменения ожидают отрасль?

– Для системных изменений строительной отрасли и ЖКХ Минстроем России в составе Правительства РФ совместно с парламентариями, регионами и экспертным сообществом в течение 2025 года было принято 203 нормативно-правовых

«КЛЮЧЕВЫМ ДОСТИЖЕНИЕМ СТРОЙОТРАСЛИ В 2025 ГОДУ СТАЛО ВЫПОЛНЕНИЕ ВСЕХ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦПРОЕКТА “ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ЖИЗНИ” И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СОХРАНЕНИЕ ТЕМПОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ».

акта, в их числе 20 федеральных законов, 135 актов Правительства РФ и 48 приказов Минстроя России. Одной из главных законодательных инициатив в 2025 году стало распространение механизма счетов эскроу на индивидуальное жилищное строительство. С его использованием уже построено более 6,2 тыс. объектов ИЖС, в стадии строительства ещё 12 тыс. индивидуальных домов.

Также среди наиболее значимых законодательных инициатив в строительстве – ужесточение требований к саморегулируемым организациям, включение генеральных планов земельных участков в конкурсную документацию при проведении торгов, продление антикризисных мер поддержки застройщиков, введение в Градостроительный кодекс понятия «специалисты по качеству», расширение полномочий Правительства РФ на отмену документов по планировке территории, а также продление программы расселения аварийного жилфонда до сентября 2028 года.

В 2025 году из 1,48 млн м² аварийного фонда переселено 83,5 тыс. человек, а всего с 2019 года расселено 15,5 млн м², где проживали 912,6 тыс. человек. Параллельно с этой работой системно действуем в части обновления существующего жилищного фонда. За три квартала 2025 года капитальный ремонт завершён в 24,7 тыс. домов площадью 101 млн м², улучшены



жилищные условия для 3,8 млн граждан. Совершенствование системы капремонта продолжается, с 50 до 60% повышен порог собираемости взносов для домов на спецсчетах.

Кроме того, в марте 2025 года вступили в силу изменения, закрепившие обязательное размещение сообщений о проведении общих собраний собственников (ОСС) многоквартирных домов в ГИС ЖКХ. С помощью этого обеспечена гарантированная доставка уведомлений собственникам помещений о предстоящих собраниях, повышена прозрачность и открытость их проведения, а также усилен контроль со стороны контрольно-надзорных органов за формированием итоговых протоколов голосований в рамках ОСС.

– А что происходит в сфере ЖКХ?

– Вопросы жилищно-коммунального хозяйства являются для граждан России одними из наиболее чувствительных, они требуют комплексного и системного подхода со стороны регионов и федерального центра. По федеральному проекту «Модернизация коммунальной инфраструктуры» в 2025 году качество жилищно-коммунальных услуг было улучшено для почти 2 млн человек, введено 500 объектов тепло- и водоснабжения, водоотведения. Регионами сформированы комплексные планы модернизации коммунальной инфраструктуры до 2030 года, куда включены более 47 тыс. мероприятий по обновлению свыше 17 тыс. объектов и около 141 тыс. км, а также заключены инвестиционные меморандумы в сфере ЖКХ.

В меморандумы «защиты» показатели по выполнению регионами инвестиционных обязательств, сокращению времени устранения аварий на коммунальных сетях, ежегодной замене 2,5% систем тепло- и водоснабжения, водоотведения, утверждению единых нормативов потребления услуг, а также реализации утверждённой программы энергосбережения и повышению энергоэффективности. Исполнение обязательств в рамках меморандумов к 2030 году позволит выполнить задачи, поставленные Президентом России в указе № 309, по улучшению качества жилищно-коммунальных услуг для 20 млн граждан России, строительству и реконструкции 2 тыс. объектов водоснабжения и водоотведения.

Для развития инфраструктуры важным стало включение мероприятий «Инфраструктурного меню» в новый федеральный проект «Развитие инфраструктуры в населённых пунктах» в составе нацпроекта. Всего с 2021 года в регионах реализовано 1905 объектов и мероприятий, из них по инфраструктурным бюджетным кредитам – 514, по специальным казначейским кредитам – 251, с помощью средств Фонда национального благосостояния – 1114, за счёт

инфраструктурных облигаций – 29. В стране также обновлено более 8,3 тыс. единиц общественного транспорта. По заявкам регионов на финансирование 742 инфраструктурных проектов в рамках казначейских инфраструктурных кредитов в 2025 году распределено 678,9 млрд рублей. Средства будут направлены на модернизацию ЖКХ, а также на развитие инфраструктуры.

В рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» (ФКГС) решения по благоустройству принимаются с учётом мнения граждан. За преобразование объектов в V Всероссийском онлайн-голосовании по выбору территорий и дизайн-проектов благоустройства отдано 16,6 млн голосов, отобрано порядка 6 тыс. проектов по всей стране.

Всего по федеральному проекту ФКГС в 2025 году было благоустроено около 5,3 тыс. общественных территорий и свыше 1,9 тыс. дворов, реализовано 200 проектов – победителей всероссийского конкурса. Всего с 2019 года в стране обновлено 80,3 тыс. объектов, реализовано более 1,1 тыс. проектов – победителей конкурса. Обновлённые общественные и дворовые пространства стали новыми точками притяжения для 130 млн жителей страны.

X Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды и IV Конкурс Дальневосточного федерального округа проводились в 2025 году по обновлённым правилам. Благодаря поддержке Президента России и Правительства РФ расширена география конкурса – к участию допущены города численностью до 300 тыс. человек, а также сёла и посёлки, являющиеся опорными

населёнными пунктами. Количество победителей Конкурса ДФО увеличилось с 48 до 54. От каждого населённого пункта принимается только одна конкурсная заявка с обязательным внебюджетным софинансированием, что позволит сделать процесс более слаженным и плодотворным. Введено также обязательное требование предоставлять отчётность о достигнутых социально-экономических эффектах после реализации проекта. Здесь важно не только видеть красивый результат, но и ощущать, насколько изменилась жизнь людей, как выросли экономика и предпринимательство, сколько создано новых рабочих мест. Победителями X Всероссийского конкурса стали 294 проекта, в том числе 54 проекта по IV Конкурсу ДФО. Их реализация запланирована на 2026 год.

В полном объёме к реализации нацпроектов, в том числе национального проекта «Инфраструктура для жизни», приступили воссоединённые регионы, на X Всероссийский конкурс ими подано 25 заявок. Победителями стали по 5 проектов от Луганской и Донецкой народных республик, 3 от Запорожской и 2 от Херсонской области. Херсонская область впервые принимала участие в конкурсе, и оба проекта благоустройства набережных в Геническе и Скадовске стали победителями.

За благоустройство проектов из 233 муниципальных образований жители новых регионов отдали 131 тыс. голосов в рамках Всероссийского онлайн-голосования. Из них за преобразование объектов в ДНР отдано 94 тыс. голосов, в ЛНР – более 24 тыс., в Херсонской области – свыше 9 тыс., в Запорожской области – порядка 3 тыс.



В исторических регионах сформирован банк земельных участков, строительство осуществляют 38 застройщиков, имеющих 99 действующих разрешений на строительство суммарной площадью 150,5 гектара, на которых возможно строительство 1,64 млн м² жилья.

По федеральному проекту «Модернизация коммунальной инфраструктуры» предусмотрен целый набор мер поддержки для субсидирования строительства и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства, инженерных сетей и коммуникаций.

– Какие цели намечены к реализации в 2026 году?

– В наступившем году основными контрольными точками для оценки эффективности нашей системной работы оста-

нутся улучшение качества жизни людей в рамках реализации нацпроекта «Инфраструктура для жизни», а также социально-экономическое развитие воссоединённых регионов. В масштабах страны до 2030 года необходимо улучшить качество городской среды в ОНП на 30%, обновить жилищный фонд не менее чем на 20% по сравнению с 2019 годом, повысить показатель обеспеченности граждан жильём до не менее 33 м² на человека, сократить время строительства до 1 тыс. дней, построить и реконструировать 2 тыс. объектов водоснабжения и водоподготовки, улучшить качество коммунальных услуг 20 млн человек, благоустроить 30 тыс. общественных территорий и реализовать 1,6 тыс. проектов – победителей Всероссийского конкурса.

Продолжим проведение мониторинга рынка жилищного строительства, чтобы не допустить «перегрева» на рынке и дефицита жилья, а также обеспечить стабильный ввод жилья. В этой связи особое внимание будет приковано к выработке мер поддержки стройотрасли.

– Запланированы ли какие-то законодательные нововведения?

– Совместно с депутатами и сенаторами Федерального Собрания, региональными командами и экспертным сообществом продолжим актуализацию законодательной базы. В части совершенствования механизма КРТ прорабатываем предложения для внесения в Госдуму РФ в рамках весенней сессии. Также к внесению готовится законопроект о возрождении в рамках архитектурно-строительного проектирования стадии технико-экономического обоснования (ТЭО). Стадия ТЭО сокращает случаи прохождения повторной экспертизы проектной документации, позволяет принимать оптимальные инженерно-технические решения и обеспечивает экономию бюджетных средств на более ранней стадии инвестиционно-строительного цикла.

В соответствии с наделением в 2024 году федеральных органов исполнительной власти полномочиями по разработке «истинно» типовой проектной документации в 2026 году планируется реализация первого пилотного проекта – общеобразовательной школы на 550 учеников.

В части управления капитальными вложениями осуществлён переход к пятилетнему горизонту планирования. Здесь предполагается завершение работы по переводу решений о реализации объектов капитального строительства в электронный вид, дальнейшая консолидация всех капитальных вложений бюджета в единый Реестр ОКС, автоматизация процессов контроля и реализации объекта на всех этапах его жизненного цикла, а также дальнейшее совершенствование нормативной базы для повышения эффективности планирования исполнения бюджет-

ных средств. Особое внимание Минстроя России также будет уделено сокращению количества объектов незавершённого строительства. На конец 2025 года управленческие решения были приняты по 780 объектам, 379 из них будут достроены.

– Как будет развиваться работа по цифровизации отрасли?

– В области цифровизации стройотрасли работа будет сосредоточена на переходе к управлению жизненным циклом объектов капитального строительства с использованием цифровых паспортов и сервисов, в том числе с применением искусственного интеллекта, а также на создании информационной системы «Объекты коммунальной инфраструктуры» и типового отраслевого решения «Строительство».

В 2026–2028 годах планируется обеспечить участие воссоединённых регионов в 66 мероприятиях 11 национальных проектов, а также восстановить 30 тыс. объектов, из них 13,5 тыс. силами регионов-шефов. Всего с 2022 года восстановлено более 24 тыс. объектов, из них силами регионов-шефов – 12,3 тыс.: МКД – 7,4 тыс., ИЖС – 843, социально-культурных – 2,7 тыс., ЖКХ и энергетики – 11,9 тыс., МФЦ – 107, инфраструктуры – 1190. Модернизировано 1576 км коммунальных сетей, а также 1486 объектов коммунальной инфраструктуры.

– Какими будут ваши пожелания строителям и работникам сферы ЖКХ на 2026 год?

– Прежде всего от всего сердца хочу выразить искреннюю благодарность каждому строителю и работнику жилищно-коммунального хозяйства. Вы создаёте фундамент для благополучия нашей страны, обеспечиваете комфорт и уют в домах миллионов людей.

Высокие результаты строительства, восстановления и реконструкции объектов – это вклад в общую победу России. В 2026 году хочу пожелать всем крепкого здоровья, благополучия и оптимизма. Верьте в свои силы, постоянно совершенствуйте свои навыки и знания!

Сейчас время осваивать новые, в том числе цифровые, технологии, активнее использовать искусственный интеллект. От этого зависит будущее строительной отрасли как одного из ключевых секторов экономики. Пусть каждый проект будет выполнен на высочайшем уровне и приносит пользу людям.

Как никогда прежде мы осознаём, что сила России в нашем единстве и сплоченности. Желаю всем нам совместной плодотворной работы. Уверен, вместе мы сможем сделать жизнь людей лучше, а также успешно решить все задачи, стоящие перед нашей страной и отраслью, опираясь на силу единства и взаимовыручку.

«ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ
МИНСТРОЯ РОССИИ
БУДЕТ УДЕЛЕНО
СОКРАЩЕНИЮ
КОЛИЧЕСТВА
ОБЪЕКТОВ
НЕЗАВЕРШЁННОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА».



БОЛЕЕ 4 МЛН М² НЕЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВВЕДЕНО С НАЧАЛА 2026 ГОДА

На ежемесячном совещании под председательством первого заместителя министра строительства и ЖКХ РФ Александра Ломакина регионы представили итоговые данные за январь-февраль текущего года. Согласно представленным показателям, объём ввода нежилых зданий превысил результаты аналогичного периода прошлого года почти на 2%.

«Устойчивое развитие населённых пунктов требует комплексного подхода, при котором жилищная застройка гармонично сочетается с развитой инфраструктурой. Строительство объектов различного назначения – будь то офисные центры, производственные комплексы, торговые сооружения или социальные учреждения – играет ключевую роль в создании комфортной среды для проживания, в том числе в рамках проекта «Инфраструктура для жизни». Такой сбалансированный подход не только обеспечивает население необходимыми услугами и рабочими

местами, но и способствует экономическому развитию регионов. Возведение разнообразных объектов инфраструктуры стимулирует экономический рост, улучшает качество жизни и создаёт условия для всестороннего развития территорий», – прокомментировал первый заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Александр Ломакин.

Лидером по объёму введённого в эксплуатацию нежилого фонда стала Московская область, где сдано более 541 тыс. м². На втором месте расположилась Москва с показателем свыше 370 тыс. м². Замкнул тройку лидеров Краснодарский край: в регионе за отчётный период ввели в эксплуатацию более 284 тыс. м² нежилой недвижимости.

Если анализировать ситуацию по федеральным округам, за отчётный период наибольшую активность в строительстве нежилого фонда продемонстрировали Центральный, Приволжский и Южный фе-

деральные округа – там в эксплуатацию введено 1380,76, 855,81 и 522,28 тыс. м² соответственно.

За первые два месяца 2026 года в коммерческом сегменте в эксплуатацию введено наибольшее количество площадей – 1333,7 тыс. м², что составляет 32% от общего объёма нежилого фонда. Немного меньше в эксплуатацию введено промышленных зданий – 1075,8 тыс. м². В эту статистику входят здания сельскохозяйственного назначения, административные и учебные здания, а также объекты здравоохранения и иные. Всего за текущий год в эксплуатацию введено 2562 объектов нежилой недвижимости.

Как отметил первый заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Александр Ломакин, данная тенденция полностью соответствует показателям предыдущего года. «Коммерческие объекты сегодня являются наиболее привлекательными для инвесторов», – подчеркнул он.



В РОССИИ УТВЕРЖДЁН МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ «ЗЕЛЁНЫЙ» СТАНДАРТ ДЛЯ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

В России утверждён новый межгосударственный стандарт для «зелёных» многоквартирных домов (МКД). Документ разработан ДОМ.РФ совместно с ФАУ «ФЦС» при поддержке Минстроя России и вступит в силу 1 июля 2026 года, заменив действовавший с 2022 года национальный «зелёный» ГОСТ Р для МКД.

«Утверждение межгосударственного «зелёного» стандарта для многоквартирных домов, находящего своё отражение в том числе в национальном проекте «Инфраструктура для жизни», который задаёт вектор развития отрасли на ближайшие годы – это ещё один практический шаг к реализации целей Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ до 2030 года по минимизации негативного воздействия отрасли на окружающую среду. Новый межгосударственный стандарт переводит эти задачи в прикладную плоскость: он задаёт единые критерии оценки «зелёных» многоквартирных домов на всех этапах их жизненного цикла, с акцентом на энергоэффективность, качество среды проживания и прозрачные требования для рынка. Такой подход позволит последовательно повышать качество жилья, тиражировать лучшие практики и формировать единое нормативное пространство для «зелёного» жилищного строительства на пространстве СНГ», – отметил министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин.

Стандарт направлен национальным органам по стандартизации стран СНГ и Евразийского экономического союза для принятия его в качестве национального. Это позволит объединить на пространстве стран – членов международных организаций нормативные требования, системы подтверждения соответствия и инструменты финансового стимулирования.

«Мы подошли к созданию «зелёного» стандарта для СНГ как к стратегической задаче. Была цель создать эффективный инструмент, который повысит качество новостроек и установит понятные правила для всего рынка. Стандарт основан на реальном опыте: все критерии сначала опробовали на домах, построенных по нашей программе. Сейчас так возводится более 1,3 млн м². В итоге рынок получил готовую, проверенную модель, которая повышает качество и энергоэффективность жилья и готова к применению в России и странах СНГ», – отметил генеральный директор ДОМ.РФ Виталий Мутко.

ГОСТ 35329-2026 «зелёные» стандарты. Здания многоквартирные жилые «зелёные». Методика оценки и критерии проектирования, строительства и эксплу-



атации» объединяет актуальный опыт в сфере «зелёного» строительства и формирует единые прозрачные требования к возведению жилья на всех основных этапах жизненного цикла многоквартирного дома. Среди последних: высокий класс энергоэффективности здания (не ниже А), создание безбарьерной среды для маломобильных граждан, благоустройство придомовой территории, доступность социальной инфраструктуры и общественного транспорта, улучшенные шумоизоляция и инсоляция помещений квартир.

«Новый ГОСТ предназначен не только для использования при проектировании, но и для прохождения сертификации, подтверждающей соответствие построенного дома «зелёным» критериям. Оценка зданий будет проводиться по десяти категориям, охватывающим расположение и планировку участка, организацию строительства, энергоэффективность, водопользование, применяемые материалы и другие аспекты. В частности, проверяется наличие в пешеходной доступности остановок общественного транспорта, детских садов и поликлиник инфраструктуры, критически важной для комфортной жизни граждан», – рассказал заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Сергей Музыченко.

Стандарт предусматривает рейтинговую систему оценки с присвоением уровня «Бронза», «Серебро» или «Золото» в зависимости от набора обязательных и добровольных критериев, что позволит обеспечить прозрачный механизм подтверждения соответствия «зелёных» объектов на рынке. В Единой информационной системе жилищного строительства 226 многоквартирных домов на стадии проектирования и строительства уже, согласно данным проектных деклараций застройщиков, соответствуют индикации «Зелёный дом», включающей базовые критерии уровня «Бронза».

ГОСТ актуален в том числе при предоставлении действующих мер государственной финансовой поддержки. Так, благодаря стимулирующему регулированию Банка России в отношении кредитов или облигаций, направленных на финансирование строительства многоквартирных домов с классом энергоэффективности А+ или А++, что является одним из центральных критериев ГОСТ, могут быть применимы понижающие коэффициенты к величине кредитного и рыночного рисков, что позволяет банкам экономить потребление капитала, стимулируя развитие энергоэффективного жилищного строительства.

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОЗВОЛЯТ СОКРАТИТЬ РАЗРАБОТКУ ПРОЕКТОВ В 2 РАЗА, А АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРОВЕРКИ ОХВАТЯТ 80% ПРОЦЕДУР»



На III Всероссийском муниципальном форуме «Малая родина – сила России», в котором принял участие замминистра строительства и ЖКХ РФ, был представлен комплекс мер по кардинальному ускорению инвестиционно-строительного цикла в регионах за счёт внедрения новых цифровых сервисов и запуска Единого центра компетенций. В центре внимания оказались вопросы стратегического планирования территорий и практические инструменты, которые позволяют муниципалитетам перейти от бумажных согласований к управлению на основе данных.

Говоря о новой редакции законопроекта о мастер-планах, замминистра подчеркнул, что документ должен стать не дополнительной нагрузкой на муниципалитеты, а инструментом качественного рывка в развитии. По его словам, разработка мастер-плана – это инициатива самого региона там, где это действительно необходимо для достижения стратегических целей. Мастер-план призван стать единой точкой сборки, интегрируя в себе функции стратегии социально-экономического развития и генерального плана, чтократно сокращает путь от идеи до реализации проекта и избавляет муниципалитеты от необходимости готовить множество дублирующих друг друга документов.

«Мастер-план становится единой точкой сборки, интегрируя в себе функции

генерального плана и стратегии социально-экономического развития. Это не новая обязательная нагрузка на муниципалитеты, а инструмент, который регион принимает по собственной инициативе там, где это действительно необходимо для рывка в развитии», – отметил Константин Михайлик.

Ключевым механизмом внедрения передовых подходов станет Единый центр компетенций по цифровизации отрасли жилищного строительства. Эта структура создана Минстроем России совместно с ДОМ.РФ на базе его дочерней ИТ-компании «ДОМ.РФ Технологии» и призвана координировать масштабную работу по оцифровке всего девелоперского цикла – от градостроительного планирования до эксплуатации готовых объектов с применением технологий информационного моделирования и искусственного интеллекта. Для каждого региона предусмотрен чёткий пакет поддержки: будет проведена объективная оценка текущего уровня цифровой зрелости, подготовлен подробный аналитический отчёт с конкретными рекомендациями, оказана помощь в организации стратегической сессии. Речь идёт не о контроле, а о практическом инструменте, который поможет субъектам двигаться вперёд, опираясь на лучшие отраслевые практики. В ближайшие месяцы Центр приступит к формированию реестра цифровых решений для застрой-

щиков, а к июлю планируется расширение набора датасетов на отраслевой платформе данных, что позволит сделать аналитику более точной и доступной для всех участников рынка.

Особое внимание в докладе было уделено автоматизации предпроектной стадии. В рамках совместных инициатив Минстроя и «ДОМ.РФ Технологии» формируется пул специализированных сервисов, которые позволят муниципалитетам и застройщикам оперативно работать с земельными участками и оценивать инвестиционную эффективность различных сценариев развития. Внедрение этих инструментов поможет сократить время на разработку проектов в 2 раза и довести покрытие процедур автоматическими проверками до 80%. Это означает, что значительная часть согласований, на которые сегодня уходят месяцы, будет переведена в автоматический режим, что снизит административную нагрузку на бизнес и ускорит вывод проектов на стройку.

«Ключевые проблемы предпроектной стадии сегодня – фрагментарность данных и отсутствие единых стандартов оценки. Девелоперы тратят месяцы на сбор информации об участке, а инвесторы сталкиваются со скрытыми рисками, которые проявляются уже в ходе реализации. Чтобы решить эту задачу, мы совместно с Минстроем России формируем цифровой контур, который позволит проводить комплексную оценку градостроительного потенциала территории в максимально сжатые сроки. Сервисы в будущем автоматизируют разработку архитектурно-градостроительных концепций, генерацию вариантов квартирографии и финансовых моделей, а также обеспечат многокритериальную проверку проектных решений на соответствие нормативам и инфраструктурным ограничениям. Это даст возможность уже на раннем этапе выявить скрытые риски, оптимизировать затраты и повысить инвестиционную привлекательность площадок. По нашим оценкам, внедрение таких инструментов позволит увеличить маржинальность проектов на 3–5%, сократить капитальные затраты до 10% и, главное, создать прозрачный механизм взаимодействия между властью, инвесторами и профессиональным сообществом на основе достоверных данных», – добавил Александр Лукьянов, генеральный директор «ДОМ.РФ Технологии».

ГОРОДСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ: ДИАЛОГ ЭПОХ



В Государственном центральном музее современной истории России в Москве состоялась юбилейная экспертно-практическая конференция «Городская эволюция: диалог эпох», приуроченная к 35-летию местного самоуправления в Российской Федерации и 35-летию Союза российских городов. Мероприятие объединило представителей федеральных органов исполнительной власти, глав муниципальных образований, экспертов, учёных и ветеранов муниципальной службы, став стратегической площадкой для определения векторов развития городской среды, ЖКХ, транспорта, культуры и креативных индустрий. Минстрой России представлял замминистра строительства и ЖКХ РФ Алексей Ересько. Организатор – Союз российских городов.

В конференции приняли участие заместитель начальника Управления Президента РФ по внутренней политике Евгений Николаевич Грачёв и заместитель министра культуры РФ Жанна Владимировна Алексеева. В числе почётных гостей и спикеров были председатель Московской городской Думы, член Совета при Президенте РФ по развитию местного самоуправления Алексей Шапошников, председатель комитета Госдумы РФ по региональной политике и местному само-

управлению Алексей Диденко, первый заместитель председателя комитета Совфеда РФ по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Владимир Городецкий, заместитель секретаря Общественной палаты РФ Владислав Гриб, сопредседатель Всероссийской ассоциации развития местного самоуправления Галина Данильченко.

Алексей Ересько выступил с программной речью, в которой подвёл итоги трансформации подходов к формированию городской среды за последние десятилетия. Он отметил, что до 2017 года благоустройство территорий в масштабах страны велось по остаточному принципу, а доля городов с благоприятной средой составляла немногим более одной пятой. Затем стартовал приоритетный проект «Формирование комфортной городской среды», который реализовывался в 2017–2018 годы. Запуск федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» в составе национального проекта «Жильё и городская среда», а с 2025 года – «Инфраструктура для жизни» кардинально изменил ситуацию: с 2019 года благоустроено более 80,6 тыс. общественных и придомовых территорий (с 2017 года – более 110 тыс.), а к 2030

году планируется благоустроить не менее 30 тыс. общественных пространств и реализовать не менее 1,6 тыс. проектов – победителей Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды.

«Раньше работа с городской средой носила не системный, а спорадический характер, а ожидаемые результаты связывались преимущественно с эстетикой, а не с функциональностью пространств. Сегодня мы видим, что благоустройство – это не просто создание красивых мест, это инструмент достижения экономических, социальных и градостроительных эффектов. Всероссийский конкурс дал нам возможность не только удовлетворять запросы людей, но и нарабатывать опыт воздействия на социально-экономическую ситуацию в населённом пункте, готовить городские команды, способные осуществлять сложные проекты развития территорий. Мы учимся программировать эффекты: просим разработчиков предусматривать зоны для уличных кафе, пешеходные маршруты, связывающие разные части города, и обязательно учитывать связь новых пространств с уже существующими центрами притяжения», – подчеркнул замминистра.



Компания «Элит Строй» Дени Мадаев зарекомендовала себя на рынке как надёжный и высокопрофессиональный застройщик. В проектах, которые компания реализует на территории Чеченской Республики, воедино сплетаются архитектурная эстетика, современные технологии и идея сохранения культурного наследия.

Основатель и руководитель строительной компании, помощник главы Чеченской Республики по строительству и архитектуре Дени Мадаев видит свою миссию не просто в возведении зданий, а в создании будущего, в развитии региона. На сегодня «Элит Строй» построил и спроектировал более 300 знаковых проектов.

За многолетний труд и вклад в строительную сферу Дени Мадаев был удостоен ордена Кадырова. Мы поговорили с ним о современных трендах в строительстве, о том, как региональным проектам удаётся выходить на федеральный уровень и о главных составляющих успеха в отрасли.

ДЕНИ МАДАЕВ:

**«ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ
НЕ ПРОСТО КВАРТИРУ,
А ОБРАЗ ЖИЗНИ»**

– **Какие тренды, на ваш взгляд, сегодня определяют строительный рынок России?**

– Во все времена строительство было ориентировано на человека. Но если говорить о массовом сегменте, ключевым принципом является клиентоориентированность. На практике это означает, что мы должны глубоко понимать своего клиента: его потребности, задачи, цели и функции в общей структуре жизни. Необходимо осознавать и учитывать весь жизненный цикл человека: как он живёт, какие цели перед собой ставит, какова логистика и ритмы, формирующие его повседневность. Только обладая таким глубоким пониманием и опираясь на эти базовые ценности, мы способны возводить действительно удобные, комфортные и уютные дома, кварталы и целые города.

– **У вашей компании репутация застройщика, чей подход к строительству выходит за рамки стандартных решений. С вашей точки зрения, насколько такой подход оправдывает себя в новой экономической реальности?**

– Сейчас, на современном рынке, только такой подход и позволит застройщикам остаться на плаву. Все привычные типовые решения, основанные лишь на Своде правил (СП) и устаревших ГОСТах, уже не способны обеспечить конкурентоспособность. Те компании, которые будут придерживаться этих устаревших нормативов, неизбежно отстанут от тех, кто решается выйти за их пределы, внедрять

новые методы и ориентироваться на реальные потребности людей.

Современный рынок недвижимости характеризуется рекордно высокой конкуренцией, которая ощущается не только в мегаполисах-миллиониках, но и в городах меньшего размера, таких как Грозный или Нальчик. Здесь десятки застройщиков борются за внимание покупателей: кто-то возводит целые микрорайоны, кто-то реализует несколько жилых комплексов в разных частях города.

Клиент оказывается перед выбором. Он может остановиться на привычном, простом, но при этом, скажем без прикрас, довольно унылом и сомнительном варианте либо отдать предпочтение современному решению с продуманной планировкой, автоматизированными системами управления домом, диспетчеризацией, улучшенной энергоэффективностью и другими инновациями. И такие решения, которые уже стали привычной нормой в крупнейших мегаполисах, сегодня особенно актуальны для регионов.

В столице выделиться сложнее: здесь недостаточно полагаться лишь на простые цифровые инструменты. Необходимо обращаться к более изысканным, сложным и, соответственно, более дорогостоящим архитектурным решениям, которые способны придать проекту уникальность и конкурентное преимущество.

– **Современный стиль диктует новые стандарты современного городского жи-**

лья. Каковы основные критерии современных стандартов?

– Главный критерий сегодня – это среда, которая заботится о человеке. Люди выбирают не просто квартиру, а образ жизни. Дом должен решать повседневные задачи: защищать от шумного городского потока, давать воздух, создавать ощущение простора и лёгкости. По сути, современный стандарт в строительстве, это такое жильё, которое позволяет полностью забыть о бытовых проблемах, они отступают на второй план, позволяя просто наслаждаться комфортом.

– **Какие принципы, с вашей точки зрения, сегодня определяют успех компании на рынке?**

– Раньше строили так, как в учебнике написано. Сейчас строят для людей. Мы заходим на объект и думаем: «А удобно ли здесь будет жить моей маме? Не замёрзнут ли здесь дети?». Успешная компания сегодня – это не та, что «наваяла» больше всех этажей, а та, в чьи дома хочется возвращаться. Где двор не превращается весной в болото, а лифты не ломаются каждую неделю.

– **Сейчас многие застройщики сворачивают проекты из-за ставок и стоимости финансирования. Как в эти непростые времена удаётся занимать заметные позиции на рынке и сохранять качество строительства?**

– В нашем бизнесе, чтобы не просто удержаться на достигнутых позициях, но



и продолжать развитие, ключевую роль играют три фундаментальных фактора.

Во-первых, локация. Местоположение объекта не просто важно – оно определяет его судьбу. Мы тщательно подходим к выбору территорий, где люди не просто будут жить, а где им захочется остаться на долгие годы. Это не просто участок земли, это основа комфорта, безопасности и перспектив для будущих жителей.

Во-вторых, бренд и репутация. В современном мире, где рынок перенасыщен предложениями, без сильного бренда, без узнаваемого имени, без той самой репутации, которую выстраиваешь годами, продавать что-либо сегодня очень тяжело. Клиенты выбирают не просто проект – они выбирают надёжность, доверие и обещание качества.

И, наконец, третье – это конечно, качество. В строительстве нет мелочей: каждая деталь, каждый этап работы определяют итоговый результат. Достаточно один раз сделать плохо, недоработать, и сарафанное радио сработает мгновенно, превратив единичный случай в репутационный кризис. А без репутации, как мы уже говорили, бренд теряет силу, а бизнес опору.

Это и есть те основы, которые позволяют нам держаться на плаву, даже когда рынок диктует жёсткие условия.

– В Чечне сроки строительства сжаты в разы. Какие риски могут быть при ускоренном графике? И как удаётся с ними справляться?

– В строительстве бывает мнение, что строить быстро, значит строить пло-

хо. С одной стороны, это действительно так, если речь идёт о нехватке ресурсов. Когда у вас нет достаточного ресурса для контроля каждого этапа, темпа работ, спешка может обернуться проблемами.

Но если ресурсов достаточно и есть опыт быстрого строительства, ситу-

ация меняется кардинально. В этом случае высокая скорость позволяет продемонстрировать реальные результаты. И здесь можно привести сотню примеров строителей, для которых скорость стала основным конкурентным преимуществом.





– На каких принципах вы выстраиваете отношения с партнёрами?

– С партнёрами мы строим длительные отношения, потому что убеждены: любое соглашение, не подкреплённое доверием, имеет слабое основание.

Для нас доверие – это в первую очередь умение держать своё слово. Если у тебя что-то не получается, ты не замалчиваешь проблему и не надеешься, что «само рассосётся». Ты сразу её обозначаешь. И тогда партнёр не остаётся с ней один на один – вы стараетесь решать её вместе.

Важно понимать и другое: в жизни не всегда всё гладко. Бывают и светлые полосы, и чёрные, и у тебя, и у партнёра. Доверие как раз и заключается в том, что отношения остаются прочными и искренними, вне зависимости от обстоятельств.

Когда партнёр чувствует, что ты открыт, видит, что ты озвучиваешь проблемы и сам стремишься к их решению, возникает ответное движение. И когда ты замечаешь у него такое же понимание процессов, складывается настоящий союз.

– Вы строите не просто дома, а культурный код города. Что вы вкладываете в это понятие? Как это монетизируется?

– Понятие «культурный код» включает в себя сохранение определённых нормативов, обычаев и норм поведения. Например, всем известно, как гостеприимна наша культура. Все эти особенности неизбежно влияют на архитектуру и планировку.

Возьмём конкретный пример. Стремясь сохранить культурные традиции, мы стараемся делать кухню-столовую или гостиную более просторной. Важно, чтобы там помещался большой стол, за которым могла собраться вся семья, когда приходят гости. Это формирует требование к помещению: оно должно быть габарит-

ным, чтобы объединить домочадцев за общим столом.

И таких моментов множество – они буквально вшиты в культуру. Когда мы проектируем планировки квартир, клиент, видя их, мысленно проходит весь путь, выстраивает логистику своей будущей жизни. Он учитывает: живёт ли с детьми (разнополыми или однополыми, маленькими или взрослыми), часто ли приходят гости, проживают ли с ним родители. Инфраструктура проектируется таким образом, что ключевые объекты находятся в шаговой доступности и выстроены вокруг дома. Такое решение делает жизнь максимально комфортной для пожилых людей: им не нужно далеко ходить, чтобы вечером выйти во двор, всегда есть уютные места, чтобы собраться с друзьями.

Наглядный пример таких проектов – наш ЖК «Авангард» в Грозном, который отражает философию нашей компании и несёт в себе уважение: к людям, культуре и будущему. Комплекс включает в себя две 20-этажные башни с 665 квартирами, благоустроенным двором, подземной парковкой, коммерческой недвижимостью и общественными пространствами. Здесь продумана инфраструктура для всех возрастов: от спортивных площадок до зон отдыха – найдётся место для каждого. А если говорить о традициях – это архитектурные решения, которые были реализованы нашей командой и вдохновлены многоуровневой чеченской культурной традицией: это и декоративные элементы, и масштаб общественных пространств, и понятный язык форм, обращённый к жителям всех поколений.

– Ваш проект ЖК «Авангард» попал в Forbes Real Estate. Как этот факт отразился на вашей компании?

– Скажем так, появление нашего жилого комплекса на страницах журнала «Forbes» удивило наших партнёров и клиентов. Для многих было необычно увидеть региональный проект в издании, которое у большинства ассоциируется с синонимом красивой и богатой жизни.

Это попадание стало важным сигналом: оно дало понимание, что и столица следит за регионами. Сам факт публикации о проекте «Авангард» в Грозном в таком авторитетном журнале подсознательно сработал как знак качества.

Люди видят: «Раз тебя отметили на таком уровне, значит, ты – мужик серьёзный, непростой человек». Соответственно, с тобой хотят работать. Для клиентов этот фактор стал своеобразной миссией подтверждения надёжности. Публикация в «Forbes» означает: «Ребята серьёзные, у них стоит покупать».

– Помимо «Авангарда», у компании в портфолио немало реализованных проектов. Расскажите о наиболее значимых.

– Если говорить о знаковых проектах последнего времени, стоит выделить жилой комплекс «Дома писателей» названный в честь известных выдающихся чеченских писателей: Айдамирова, Мамакаева и Ахматовой. Назвав дома в их честь, мы хотим подчеркнуть уважение к их творческому наследию и передать его будущим поколениям. Каждый из трёх домов будет символизировать творческое наследие своего автора.

Эта идея получила широкий резонанс в медиа – не только на республиканском, но и на кавказском уровне. К нам приезжали гости из Москвы: они увидели рекламу в социальных сетях, заинтересовались и захотели узнать больше о проекте и личностях писателей.



увеличивать производственные мощности. Это позволяет сохранять контроль на всех этапах и расти уверенно, без потери качества.

– Какие задачи для вас приоритетны сегодня? Поделитесь планами по развитию компании в ближайшей перспективе?

– Главная задача – оправдать ожидания клиента! Эта фраза может звучать как рекламный слоган, но на самом деле в ней заложен глубокий смысл. Все знают: самая качественная и эффективная реклама – это сарафанное радио. Когда вас рекомендуют, это становится не только самым действенным, но и самым экономичным способом привлечения новых клиентов.

Однако, чтобы заработать такую рекомендацию, нужно пройти

Сама идея назвать комплексы в честь Айдамирова, Мамакаева и Ахматовой вызвала одобрение, в том числе со стороны главы республики, который поблагодарил нас за выбор этих имён и сохранение памяти о наших писателях.

Сами дома получились удачными как в планировочном, так и в инженерном решении. Многие: от простых покупателей до риелторов – благодарили нас за проделанную работу и внимание к деталям.

Второй не менее важный проект, который для нас является новой историей, – это торгово-развлекательный комплекс «Авангард». Мы его полностью спроектировали и сейчас вывели в продажу. Он расположен на территории одноимённого ЖК «Авангард» и станет единственным ТРК во всём новом районе имени В.В. Путина. Проект прорабатывался очень долго и детально: мы учли всю логику, инженерные и технологические решения. Это объект с большой квадратурой, его значимость для региона ещё и в том, что благодаря комплексу будет повышена инвестиционная привлекательность района и создано 700 новых рабочих мест.

– Бренд уже известен за пределами региона. Как вы планируете масштабировать его? Как масштабирование сказывается на управлении проектами и контроле качества?

– Масштабирование – один из самых сложных управленческих циклов. Если расти слишком резко, как снежный ком, это напрямую сказывается на качестве управления, производстве и в конечном счёте на репутации. Чтобы этого избежать, мы придерживаемся принципа: не брать на себя больше, чем можем реализовать.

Поэтому наш подход – сначала нанять персонал, обучать его и только потом





простой, но ответственный путь: пообещал – объяснил – сделал.

Ты говоришь клиенту, что и как собираешься построить. Клиент этого ожидает. Твоя задача – правильно донести свою идею, разъяснить условия так, чтобы они были поняты именно в том смысле, который ты вкладываешь. Здесь нет места двусмысленностям или недомолвкам – только прозрачность и предельная ясность условий, а после реализовать обещанное в точности.

И когда клиент получает результат, который совпадает с его ожиданиями, он чувствует удовлетворение. Он остаётся с тобой, он тебя рекомендует. И даже если где-то в адрес конкурентов звучит негатив, твои клиенты будут говорить о тебе только позитивно.

А дальше работает простая и надёжная логика: когда, условно говоря, завтра утром потенциальный покупатель решит приобрести жильё, его первым шагом будет обратиться к тем, кто уже живёт в ваших домах. Нет более убедительной рекламы, чем искренние отзывы людей, которые каждый день просыпаются в стенах, которые вы построили. И если обратная связь счастливая, если те, кто уже живёт в доме, искренне делятся радостью от комфорта и надёжности, большинство покупателей сделает выбор в вашу пользу.

Именно так – из уст в уста, рождается репутация, за которую не нужно платить – её зарабатывают честным трудом и ответственным отношением к каждому дому, каждой квартире, каждому человеку, доверившему вам своё будущее.

Отдельная тема – работа с риелторами. Мы часто замечаем, как они говорят: «Этот застройщик ненадёжный», «Этот экономит на всём», «А этот обижает риелторов». Таких примеров много.

Поэтому наша задача – найти золотую середину: угодить клиенту, не забыть про риелторов и не ударить в грязь лицом – не сдать объект плохо. Главное – сохранить этот баланс.

Что касается планов, мои личные амбиции и стратегические цели компании «Элит Строй» тесно переплетены в единое стремление – продолжать совершенствовать отрасль, внедряя передовые методы и стандарты, которые определяют будущее строительства. Мы видим свою миссию не только в возведении объектов, но и в том, чтобы готовить кадры для отрасли и с ещё большей самоотдачей участвовать в преобразении наших городов. Мы хотим видеть Грозный и другие города современными, но при этом уютными и человечными, чтобы улицы дышали комфортом, чтобы архитектура вдохновляла, а инфраструктура работала на благополучие горожан.

Подготовил Магомед Тагиров



ИРИНА ЛАВРИК:

**«ДИЗАЙНЕР МОЖЕТ И ДОЛЖЕН
ДИКТОВАТЬ ТРЕНДЫ, СОЗДАВАЯ
СВОИ АВТОРСКИЕ ИНТЕРЬЕРЫ»**

Успех дизайн-студии «Lavrík Design» Ирины Лаврик, продолжающийся уже более 25 лет, основан на синтезе творческого видения, оригинальных авторских решений и чёткой системы, позволяющей воплощать уникальные проекты в сфере архитектуры и дизайна. Студия предоставляет полный набор услуг от «нулевого цикла» до сдачи объекта «под ключ», выстроенный как точный механизм, где каждый этап продуман до мельчайших деталей. В Lavrík Design готовы работать с любыми стилями, экспериментировать, искать интересные инженерные и дизайнерские решения, работать со сложными объектами, и при этом максимально раскрывать функциональные и эстетические возможности каждого пространства. Именно так рождаются проекты, которые вдохновляют.

– Ирина, сегодня в дизайне интерьеров и в архитектурной среде много разных трендов. Какие из них, по вашему мнению, действительно устойчивы, а какие лишь краткосрочный всплеск моды? Что делает тренд жизнеспособным?

– Конечно же, каждый год тренды меняются и трансформируются из-за социальных изменений, технологий и всё большего стремления к психологическому комфорту. Это напрямую отражается в стилях, материалах, технологиях, цветах и даже в том, как мы используем пространство. Например, в 2026 году я вижу доминирование современного японского минимализма, неоклассики и экостиля. Однако чистый вид в стиле скучен и гораздо чаще можно видеть, как стили трансформируются в живые эклектичные пространства.

Сложно предсказать, какой из стилей окажется более устойчивым через какой-то промежуток времени, но могу сказать точно, что жизнеспособность тренда обеспечивает не сиюминутная мода, а его востребованность как у дизайнера, так и у заказчика: если он удобен, функционален и при этом эстетичен, он живёт. Скорее всего, в будущем мы увидим новые прочтения уже полюбившихся стилей.

– Насколько сегодня дизайнер может и должен диктовать тренды, а не просто их повторять?

– Это очень интересный вопрос и, на мой взгляд, он напрямую зависит от стратегии дизайн-студии. Для меня как

руководителя очень важно, чтобы бизнес-концепция студии развивалась, как профессионально, так и коммерчески, – это сложный вопрос постоянного баланса.

Дизайнер может и должен диктовать тренды, создавая свои авторские интерьеры, которые подчёркивают и отражают запрос заказчика, его индивидуальность – это сложная профессиональная работа дизайнера. Для меня повторять чужие интерьеры скучно и разрушающе для творческой личности. Гораздо интереснее выйти за рамки обычного и создать авторское пространство для заказчика, который проникся моим творчеством.

– Когда вы только начинаете работу над проектом, как вы понимаете, каким он будет?

– Специалист видит не просто стены и перегородки, он в состоянии увидеть, какие планировочные решения предлагает сам объект, как нужно раскрыть пространство, где смягчить, а где добавить дыхание. Он может дать вещам новое звучание, идеально совместить цвет и фактуру, добиваясь спокойного баланса.

Органичный интерьер рождается только в тандеме: когда между дизайнером и заказчиком выстраиваются понимание и доверие, есть совместная заинтересованность в результате. Только педантичный подход позволяет видеть не отдельные элементы, а целостную картину. И очень важно, чтобы интерьер был мобильным, – нужно оставлять место для манёвра, для настроения.





– Lavrik Design работает по модели «под ключ». Почему именно такой подход вы считаете оптимальным для своих проектов? Какие риски он снижает для заказчика? Как влияет на экономику проекта?

– Идеально, когда студия работает по модели «под ключ» – так проект не просто реализуется, а целостно рождается: от замысла до детали, от чертежа до ощущения дома. Тогда удаётся выносить, вырастить, воспитать проект, увидеть в реальности его жизнеспособность, оценить удачу и ошибки – это очень важно для дальнейшего роста, это созидательная энергия для продолжения творческого процесса.

Наши заказчики ценят именно такой подход, поскольку для них он приносит минимум стресса: они не тратят силы на координацию десятков подрядчиков, не

рискуют срывом сроков или перерасходом бюджета. Он позволяет спокойно планировать свою жизнь, уделяя время бизнесу, семье, отдыху и экономит не только время, но и существенные суммы бюджета. Мы предотвращаем ошибки на ранних этапах, оптимизируем логистику и избегаем ненужных расходов. В цивилизованном мире есть давно устоявшаяся позиция: если хочешь результат, обращайся к профессионалам. И я искренне рада, что всё больше наших клиентов руководствуются этим принципом.

– В Lavrik Design подчёркивают важность авторского надзора. Что это значит на практике? Почему важно, чтобы дизайнер оставался на проекте до сдачи ключей, а не уходил после презентации эскизов?

– Авторский надзор 100-процентно необходим для точной и детальной реализации задуманного. Авторский надзор за проектом можно сравнить с воспитанием и взрослением ребёнка. Для того чтобы он смело встал на ноги, нужна твёрдая и бережная рука профессионала, которая вдохнёт в проект жизнь и мудрость, чтобы он заиграл нужными красками и проявился качественный результат.

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

– За годы работы мы сформировали пул надёжных поставщиков нашей студии – это компании и частные мастера, которые на протяжении многих лет верой и правдой помогали в реализации наших проектов, с ними были пройдены километры опыта. Это отношения уже почти семейные, выстроенные на взаимном доверии и уважении к профессионализму.

– Lavrik Design участвует в крупных девелоперских проектах по всей России. Как вы выстраиваете отношения с девелоперами?

– В девелоперских отношениях важно понять бизнес-логику, предложить решения, которые повышают ценность объекта, выстроить взаимосвязь на основе доверия и взаимной выгоды.

Наша задача – предлагать не просто дизайнерские решения, а стратегические инструменты, которые повышают ликвидность, эмоциональную привлекательность и долгосрочную ценность объекта. Доверие рождается через прозрачность, ответственность и предвосхищение потребностей.

– Можете назвать наиболее значимые проекты, реализованные вами за последнее время?

– В ближайшее время завершаем реконструкцию большого частного дома в Подмосковье, где пересмотрели всё – от инженерных сетей до интерьеров и ландшафта. Любая реконструкция намного сложнее, чем строительство дома с нуля. Но мы сейчас уже на финальном этапе, нам удалось вдохнуть новую жизнь в дом, привнести в него авторские решения удивительной красоты. Дом задышал новой жизнью!

Сейчас в работе у студии два объекта премиум-уровня, которые интересны для нас в плане профессионального роста и выхода на новый уровень заказчиков и поставщиков.

Сегодня в портфолио студии более 500 выполненных объектов: загородные резиденции, частные дома и интерьеры, и каждый – не просто реализация заказа, а уникальная история. Индивидуальный творческий подход, нестандартное видение привычного, умноженное на богатый опыт, позволяет превращать самые смелые конструкторские и дизайнерские идеи в осязаемую реальность.



– Когда девелопер или частный заказчик выбирает дизайн-студию, что становится решающим фактором: портфолио, цена, сроки, репутация или что-то другое?

– Для выбора дизайн-студии важны все факторы, главное – чтобы они сложились в необходимый пазл для заказчика. Я горжусь, что в нашей студии процесс проектирования отлажен как часы: умение общаться с заказчиком – слушать и слышать его, доносить грамотно свои идеи, действовать быстро, профессионально, с настроением, уметь эффективно взаимодействовать со всеми участниками процесса и добиваться отличного результата.

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

– На протяжении всей своей профессиональной карьеры я создавала и команду единомышленников – настоящий творческий коллектив из архитекторов, дизайнеров, инженеров и специалистов по управлению проектами, согласованию решений, строительству и художественно-техническому оснащению. Я искренне горжусь своей командой и тем путём, который мы проходим вместе, – каждый день, каждый проект.

Каждый проект у нас уникален: подход, масштаб и сложность определяют его траекторию. Моя роль – быть креативным ядром, финальным контролёром всех решений и, что самое важное, главным мостом к заказчику. Только через честный и постоянный диалог удаётся выстроить долгосрочные, доверительные отношения – а это, по сути, основа всего, что мы делаем.

– С вашей точки зрения, меняется ли портрет клиента сегодня?

– Портрет современного клиента меняется и, что меня радует, в лучшую сторону – желания становятся более конкретными, осознанными, отвечающими развитию современных стилей и технологий, хорошо понимающим бюджет проекта. С таким заказчиком работать одно удовольствие!

– Каким вы видите будущее своей компании?

– Развитие компании всегда зависит от чётко поставленных целей, достаточных ресурсов, мотивации сотрудников и грамотно отлаженных бизнес-процессов – всё это мы стараемся поддерживать в балансе, даже несмотря на текущую нестабильность внешней среды. Мы уверены, что всё будет хорошо: наша студия – это мощный творческий и профессиональный коллектив, готовый взяться за любые интересные задачи.





АЛИНА АЛИЕВА, «ЭКЛИПС»:

**«СИЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
ВСЕГДА СТРОИТСЯ НА
ЧЁТКОЙ СТРУКТУРЕ»**

Современные строительные и интерьерные проекты – сложные цепочки, где ошибка на одном этапе может обернуться критическими потерями. Алина Алиева, основатель и владелец группы компаний «ЭКЛИПС», убеждена: любая работа над проектом должна быть выстроена системно. В условиях нарастающей конкуренции и экономической нестабильности успех определяется не только креативом, но и дисциплиной процессов и всесторонней экспертизой до начала реализации проекта. Сегодня группа компаний «ЭКЛИПС» развивает несколько направлений бизнеса: производство мебели и предметов интерьера, проектирование мебельных решений для жилых и коммерческих пространств, разработка интерьерного дизайна и выполнение ремонтно-отделочных работ, в её бэкграунде более 200 реализованных сложных проектов, в том числе международного уровня. Мы поговорили с основателем компании «ЭКЛИПС» о значении экспертизы и о том, как выстроенная система помогает бизнесу развиваться.

– Алина, с 2015 года «ЭКЛИПС» прошёл путь от стартапа до группы компаний. Что было самым сложным и самым вдохновляющим?

– Если честно – самым сложным было пережить собственные амбиции. Вначале ты думаешь, что бизнес – это энергия реализации: ты всё можешь, всё контролируешь, всё лично проверяешь. А потом наступает момент, когда понимаешь: если компания держится только на тебе, это не рост, а зависимость. Самое сложное – научиться строить систему. Не спасать, не тушить пожары, не героически вытаскивать, а выстроить всё таким образом, чтобы максимальное количество процессов в компании было автономным. Это очень сложный и болезненный этап, потому что нужно признать: ты не можешь быть самым умным, самым быстрым и самым правильным во всём. Это надо принять. А ещё излечится от синдрома самозванца.

А самое вдохновляющее – когда система начинает работать. Когда проект сдаётся без нервного тика и дёргающегося глаза. Когда команда самостоятельна и автономно принимает решения, а не бежит к руководителю за каждой мелочью, скидывая на него ответственность даже за это. Когда партнёры возвращаются, потому что с нами спокойно и можно доверять. Количество реализованных проектов – это не про масштаб, это скорее про опыт и наработанную гибкость, про способность удержаться на плаву.

– И судя по тому, что за годы работы «ЭКЛИПС» реализовала множество проектов разной сложности, система была выстроена. Так с чего должна начинаться работа над интерьерными и строительными проектами и почему?

– Работа над проектом начинается с понимания задачи и исходных данных. В первую очередь фиксируются образ жизни заказчика, бюджет и технические ограничения объекта. Этот этап задаёт основу и базу всему проекту. Когда на старте есть ясность по этим трём параметрам, все последующие решения становятся последовательными и логичными. Если пропустить этот этап, в процессе неизбежно появляются несостыковки между визуальными решениями, возможностями реализации и ожиданиями заказчика. В результате увеличивается количество переделок, растут срок и бюджет проекта. А дальше – конфликты и негатив, страдает репутация.

Нужно понимать, что сильный проект всегда строится на чёткой структуре.

– Дизайнер, архитектор – это творцы. Как найти баланс между красивой картинкой проекта и его практической реализацией?

– Баланс достигается за счёт системной работы и учёта реальных ограниче-

ний проекта. Любое визуальное решение должно быть проверено с технической точки зрения конструкции, инженерии, бюджета и дальнейшей эксплуатации. В этом случае благодаря всесторонней экспертизе проект прозрачен в самом начале и реализуем в будущем.

Ключевую роль здесь играют взаимодействие и открытая коммуникация всех участников проекта. Когда дизайнер работает в связке со строителями, инженерами и производством мебели, решения сразу проходят проверку на практике. Когда в проекте изначально учитываются все возможные риски, он становится максимально эффективным во всём. В результате проект сохраняет качество как на этапе визуализации, так и в процессе эксплуатации.

– К каким ошибкам приводит отсутствие проектной логики? И как её грамотно выстроить?

– Отсутствие проектной логики приводит к разрозненным решениям, которые не связаны между собой. Это отражается на точности размеров, стыковке узлов, размещении инженерных систем и мебели. Со временем такие расхождения накапливаются и приводят к переделкам, к увеличению сроков и дополнительным затратам. Проектная логика выстраивается через последовательность этапов: концепция, планировочные решения, техническая проработка, расчёт бюджета и реализация. На каждом этапе важно проверять решения с точки зрения возможности реализации и их влияния на общий результат проекта.

– Над проектами работают несколько подрядчиков: дизайнеры, строители, производство. Часто это независимые компании. Если между ними нет отлаженной коммуникации, к чему это приводит? Как её выстроить и кто должен нести ответственность?

– При отсутствии системной коммуникации каждый участник проекта действует в рамках собственной зоны ответственности, без учёта общей картины. Это приводит к расхождениям в чертежах, ошибкам при реализации и увеличению количества переделок.

Эффективная коммуникация строится на единой системе: согласованная документация, фиксированные решения, понятные точки контроля и регулярное взаимодействие между участниками проекта. Ответственность за выстраивание этой системы должна быть закреплена за управляющей стороной проекта. Обычно это делается на начальном этапе, по договорённости. Это может быть генеральный подрядчик или управляющая компания, но зона ответственности должна быть чётко определена.



– Расчёт бюджета – это просто сумма, которую заказчик готов заплатить, или нечто большее?

– Бюджет проекта – это самый главный инструмент управления, который напрямую влияет на принимаемые решения. Он формируется на основе реальных рыночных показателей, разбивается на категории затрат и учитывает возможные изменения в процессе реализации. Важно, чтобы бюджет был синхронизирован с проектными решениями и регулярно актуализировался по мере развития проекта. Такой подход позволяет сохранять контроль над затратами и избегать существенных отклонений на этапе реализации.

– Экспертиза проведена, в том числе финансовая, но стройка – живой организм. Корректировки неизбежны? Как вносить их без лишних нервов и потерь?

– Корректировки в процессе реализации проекта – это нормальная рабочая практика. Ключевое значение имеет даже система внесения этих изменений в проект. Все корректировки должны фиксироваться, сопровождаться обновлением документации и пересчётом бюджета. Также важно своевременно доводить изменения до всех участников проекта, чтобы избежать расхождений в работе. Такая системность позволяет минимизировать влияние изменений на сроки, бюджет и качество реализации. Конечно, не бывает идеальных процессов, но максимально приблизиться к этому можно.

– В современных условиях легко масштабировать бизнес? Нет риска хаоса?

– Риск есть всегда, особенно если хочется быстро. Я – не сторонник расти ради цифр, масштаб для меня – это совсем другое. Если процессы в компании и процессы ведения проекта не отстроены, масштаб разрушит компанию. На моих глазах сыпалось много бизнесов без системного подхода. Можно очень быстро увеличить оборот, но оборот компании – это не та цифра, которая отвечает за вес и реальную ответственность компании. Я всегда за то, чтобы смотреть на бизнес изнутри, а там может быть много индивидуальных составляющих: цифровые показатели, люди, структура, управляемость, показатели качества... Если руководитель перестаёт видеть детали, он мгновенно теряет контроль, и всё рушится.

Мы усилили финансовый контроль, работу с дебиторской задолженностью, планирование закупок. Иногда отказ от быстрого роста – это самый разумный шаг. Оборот, как я говорила выше, – это ещё не успех. Маржа и управляемость, системность – вот что важно.

– Какие издержки несут компании, которые не уделяют внимания экспертизе, и в чём её главная суть?

– Недостаточная проработка проекта приводит к увеличению количества пере-

– К слову, о коммуникации. Вы построили экосистему партнёрства по всей стране. Как удаётся держать связи годами?

– Для меня слово «экосистема» = дисциплина. На самом деле всё просто, если с вами надёжно, с вами будут работать долго. В нашей сфере очень часто говорят много красивых слов и мало делают. В нашем сегменте редко встретишь ответственных исполнителей, потому что в компаниях либо отсутствует системность, либо её очень мало.

Я сделала ставку на классическую схему взаимодействия в проектах:

- договор – это договор;
- сроки продумываются и считаются заранее;
- деньги не обсуждаются потом;
- ответственность не перекачивается.

Партнёрство для меня – это предсказуемость, а это ключ к доверию.

И это гораздо ценнее красивых каталогов. Репутация решает всё.

– Даже при чёткой отлаженной системе, при выстроенной экспертизе проектов, сегодня бизнес развивается в новой экономической реальности. С какими основными вызовами он сталкивается?

– Главный вызов – это отсутствие стабильной среды. Бизнесу приходится работать в условиях постоянных изменений: корректируются налоговые правила, меняется стоимость логистики и сырья, финансовые инструменты становятся дороже. Горизонт планирования сокращается, а требования к управлению возрастают. В таких условиях выигрывают компании, у которых выстроены процессы и есть финансовая дисциплина. Сейчас особенно важно быстро пересчитывать модели, не принимать решений на эмоциях и не полагаться на инерцию прошлых лет. Предпринимательство всё больше становится управлением рисками.

делок, к срыву сроков и росту затрат, а самое главное – тратятся нервы и заказчика, и исполнителя. Снижается управляемость проекта, падает маржинальность, усиливается нагрузка на команду. Кроме финансовых потерь, страдает деловая репутация, поскольку результат проекта не соответствует ожиданиям заказчика. Всё

ломается по цепочке. Экспертиза напрямую влияет на предсказуемость и устойчивость бизнеса.

Суть экспертизы заключается в комплексном понимании проекта и умении принимать решения с учётом всех факторов: технических, финансовых и эксплуатационных. Это систем-

ный подход, при котором каждый этап проекта связан с общим результатом. Экспертиза позволяет управлять процессом осознанно и добиваться стабильного качества реализации независимо от сложности проекта. Даже если на каком-то этапе система может поломаться, умение быстро адаптироваться к изменённым данным будет только классным бонусом в этом.

– Алина, подытоживая беседу, какие тренды будут определять развитие мебельного рынка в ближайшие годы?

– Рынок постепенно становится более зрелым. Клиент всё чаще выбирает комплексное решение, предпочитает работать с компанией, которая берёт на себя ответственность за весь процесс – от проектирования до реализации.

Усиливается интеграция мебели в архитектуру пространства на ранних этапах проектирования. Растут требования к сервису, срокам и прозрачности расчётов. Повышается значение проектного управления и цифровых инструментов контроля производства.

В ближайшие годы ключевыми факторами успеха станут системность, финансовая устойчивость и управляемая команда. Компании, которые работают интуитивно и без чёткой структуры, постепенно будут уходить с рынка. Профессионализм перестаёт быть конкурентным преимуществом и становится базовым требованием.

Ключевые тренды, которые я вижу:

- Клиент всё чаще выбирает компанию, которая может взять на себя весь цикл – от проектирования до реализации. Это снижает стресс и делает процесс понятным.
- Растёт значение проектного подхода – мебель перестаёт быть последним штрихом, она интегрируется в пространство с самого начала.
- Онлайн-продажи и цифровые инструменты становятся частью стандартного набора: клиенты хотят удобства в выборе и быстрой логистики.

Успех будет определяться способностью компании не только производить, но и предлагать решение, которое клиенту сложно сделать самому.

+7 (495) 018 86 15
a.a@eclipseitd.ru



Анастасия АЛЯБЬЕВА:

ПРОВЕРЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ЗДОРОВОГО СВЕТА И ПОДДЕРЖКА МОЛОДЁЖИ



model light

Свет – не просто функциональная необходимость, а ключевой элемент здоровой среды обитания, продуктивности и благополучия. Сегодня традиционные подходы к освещению уступают место инновационным решениям, которые не только экономят энергию, но и ориентированы на здоровье человека. О том, как свет превращается из инструмента в стратегический актив для бизнеса, здравоохранения и инфраструктуры, рассказывает Анастасия Алябьева, основательница Anastieshaprojekt, бренда ориентированного света Modellight, и президент благотворительного фонда «Перспективы, искусство, развитие».



СВЕТ КАК ТРАНСФОРМАЦИЯ

В сердце Королевства Саудовская Аравия, где амбициозная национальная программа Vision 2030 превращает пустыни в центры инноваций, сельского хозяйства и культуры, правильное освещение – это не просто функция, это трансформация.

Как эксперт по световому дизайну с более чем 18-летним международным опытом, я основала и возглавляю Anastieshaprojekt – мультибрендовый проект, объединяющий опыт работы на световом рынке, в фэшн-индустрии и в продвижении молодёжи.

Наш бренд Modellight специализируется на освещении, ориентированном на здоровье человека, а мы – идеальный партнёр для ферм, производственных цехов, уличного освещения и индивидуальных световых инсталляций по всему миру.

Мой путь начался более 18 лет назад с сотрудничества с глобальными лидерами в архитектуре и освещении. От престижных проектов в Европе и Азии до уникальных инсталляций для люксовых интерьеров – я глубоко понимаю, как свет влияет на благополучие. Плохое освещение вызывает усталость глаз, нарушает циркадные ритмы и снижает продуктивность – проблемы,

которые мы решаем с помощью технологии CLE.

Наши светильники обеспечивают направленный, безмерцательный свет без вредных пиков синего излучения, что гарантирует комфорт и безопасность для глаз человека. Все продукты сертифицированы по международным стандартам безопасности.

Для бурно развивающегося агросектора мы производим надёжные фермерские светильники, стимулирующие рост растений и защищающие здоровье работников – идеально для теплиц.

В производственных помещениях наши CLE-светильники динамически адаптируют спектр и интенсивность света в соответствии с циркадными ритмами человека, что улучшает концентрацию и снижает количество ошибок, повышая производительность на 20% (данные основаны на проверенных кейсах).

Наши уличные CLE-светильники спроектированы для работы в самых суровых климатических условиях, обеспечивая безопасность в растущих smart-городах.

СВЕТ НЕ ПО ШАБЛОНУ

Что отличает нас от других? Индивидуальные световые инсталляции. Представьте яркое, здоровое световое искусство для отелей, торговых центров или культурных событий. Индивидуальные решения, созданные под цвет вашего пространства: от золотых тонов пустыни до спокойных синих оттенков океана.

В 2026 году будет преобладать спрос на биофильное освещение, имитирующее природный свет и магнитные системы для гибкой настройки. Световые интерактивные поверхности с датчиками движения станут хитом для коммерческих пространств.

На сегодняшний день лучшие предложения от нашей компании ООО «Светократ»:

- алюминиевые плинтусы под подсветку – прочные, с рассеивателями для мягкого света;
- «умные светильники» с Wi-Fi, диммированием и сценариями релакс или работа для энергосбережения;
- встраиваемые LED-светильники для ферм и интерьеров с высокой эффективностью.

Я и мои сотрудники – это команда мечты: инженеры, дизайнеры и ремесленники высшего класса. Мы сочетаем передовые LED-технологии с экологичными материалами, гарантируя долговечность, перерабатываемость и соответствие стандартам IEC и UL. Наше производство объединяет российскую точность с глобальными цепочками поставок, позволяя масштабироваться для разных уголков мира и мегапроектов.



Мы освещали интерьеры отелей, общественные пространства, жилые и офисные помещения по всему миру. Мы гордимся тем, что создаём безвредное освещение, естественно вписывающееся в инициативы здоровья и устойчивого развития.

СВЕТ ДЛЯ СВЕТОЛОГО ЗАВТРА

Сегодня мы с восторгом готовим новую линейку премиум-светильников CLE: от каждой продажи средства напрямую идут в мой благотворительный фонд «Перспективы, искусство, развитие». Фонд помогает подрастающему поколению раскрывать таланты в искусстве, ремёслах и традициях.

В России мы проводили мастер-классы, выставки и программы наставничества, помогая нуждающимся. Сотрудничая с властями и бизнесом, мы строим мосты между молодёжью, культурой и возможностями.

Это не просто бизнес – это обещание светлого будущего.

В мире, стремящемся к устойчивости, наши светильники освещают пути буквально и метафорически. Путь к здоровой жизни, к вдохновению молодёжи помогает подрастающему поколению реализовать свои творческие идеи.

Давайте сотрудничать:

обращайтесь в Anastieshaprojekt, чтобы осветить ваши фермы, цеха, улицы или мечты. Вместе мы построим яркое, здоровое завтра.

ПРОВОДНИКИ
ИННОВАЦИЙ





«АКРИЛАН»: СИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – НАДЁЖНОЕ КАЧЕСТВО

Компания «Акрилан» – один из ведущих производителей водных стирол-акриловых дисперсий в Российской Федерации, занимающий устойчивые позиции на рынке более 15 лет. За это время предприятие сформировало сильную экспертизу по разработке и производству высококачественных дисперсий. Продукция «Акрилан» служит ключевым сырьём для широкого спектра отделочных и защитных материалов: от фасадных и интерьерных акриловых красок до покрытий для дерева и металла, эмалей, лаков, клеевых составов, герметиков, шпаклёвок, а также современных жидких одно- и двухкомпонентных систем гидроизоляции. Благодаря высокой воспроизводимости, стабильности свойств и соответствию международным стандартам дисперсии «Акрилан» используются ведущими производителями по всей России.

КУРС НА КАЧЕСТВЕННОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Импортозамещение – основополагающая идея, на которой строилось развитие предприятия. С самого начала производства в 2009 году компания «Акрилан» взяла курс на вытеснение импорта и производство продукции, которая по качеству и своим химическим свойствам не уступает ведущим зарубежным аналогам. Компания росла и развивалась, предлагая российскому рынку достойную замену импортных материалов, применяемых в строительной химии, – от рядовых грунтов до штукатурок, клеев и герметиков. Сегодня компания производит больше

всех водных дисперсий в стране: общая доля «Акрилана» в производстве акриловых и стирол-акриловых дисперсий на российском рынке составляет 24%. Завод выпускает более двух десятков марок дисперсий, из них 80% – для лакокрасочных покрытий, 15% для нетканых материалов и 5% для клеевых продуктов. Продукция «Акрилан» хорошо известна и за пределами России. Помимо российского рынка, компания поставляет дисперсии в страны СНГ. Дисперсии «Акрилан» широко применяются в Казахстане, Беларуси, Узбекистане и в других странах. Компания регулярно участвует в выставках, представляя российскую продукцию потенциальным зарубежным партнёрам,

принимает активное участие в стратегических сессиях, бизнес-миссиях, международных форумах.

Так, например, в октябре 2025 года компания «Акрилан» приняла участие в 14-й Международной выставке строительных материалов, технологий и специального оборудования UzStroyExpo 2025 (г. Ташкент) в составе коллективного стенда, организованного региональным центром поддержки экспорта Владимирской области.

КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Занять лидирующие позиции на российском рынке производства водных стирол-акриловых дисперсий позволи-

ла стабильность качества выпускаемой продукции. Этому вопросу на производстве уделяется особое внимание. На предприятии активно интегрируются передовые научные разработки и инновационные технологии, созданные в мире. На сегодняшний день завод «Акрилан» оснащён четырьмя современными производственными линиями, оборудованными автоматизированными системами, произведёнными в России, Японии, Германии и Финляндии. В настоящее время завод компании «Акрилан» – **САМОЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ОТРАСЛИ В РОССИИ.**

100%-ная автоматизация процесса органического синтеза позволяет точно регулировать все параметры производства – от температуры и времени реакции до концентрации компонентов, обеспечивая безупречную воспроизводимость и стабильность качества дисперсий и диспергаторов на каждом этапе.

Общая мощность предприятия позволяет выпускать до 60 000 тонн продукции в год.

Кроме того, на заводе работает собственная лаборатория с современным высокоточным оборудованием, что позволяет осуществлять 100%-ный контроль качества входного сырья, промежуточный контроль до и после фильтрации, контроль готовой продукции.

Специалисты лаборатории осуществляют техническую поддержку, в задачи которой входит:

- **дорабатывать существующие марки дисперсий** под индивидуальные требования клиентов;
- **разрабатывать новые формулы** с учётом специфических задач применения;
- **проводить комплексные испытания лакокрасочных покрытий на:**
 - физико-механические свойства;
 - влагопоглощение;
 - водостойкость;
 - стойкость к истиранию и другие ключевые параметры.

«Акрилан» на постоянной основе разрабатывает новую продукцию для своих клиентов. Чтобы обеспечить устойчивый рост продаж, в компании системно анализируют динамику рынков сбыта и вы-



являют нереализованные потребности. Параллельно идут инвестиции в научно-технические разработки, что позволяет регулярно выводить на рынок инновационные продукты, создаваемые с учётом требований современных отраслей и конечных пользователей.

Перед промышленным выпуском R&D-команда синтезирует новые марки на лабораторном реакторе и проводит полный спектр испытаний на собственном оборудовании.

ЭКОЛОГИЯ КАК ДРАЙВЕР ПРОГРЕССА

«Акрилан» придаёт особое значение вопросам экологической ответственности. Руководство предприятия осознаёт значимость воздействия своей деятельности и продукции на окружающую среду и здоровье человека, поэтому на заводе внедрена и сертифицирована **система экологического менеджмента** в соответствии с требованиями **ГОСТ Р ИСО 14001-2016 (ISO 14001:2015).**

Производственные линии соответствуют высоким стандартам по обеспечению безопасности производственных процессов.

На предприятии ведётся постоянный контроль, принимаются меры по снижению негативного влияния производственной деятельности на окружающую среду в соответствии с существующими стандартами. Продукция компании относится к **малоопасным веществам 4-го класса**

опасности и полностью соответствует требованиям стандарта **СТО МОН 2.20-2017 «Зелёные стандарты в наноиндустрии.** Дисперсии полимеров и сополимеров. Общие требования к «зелёной» продукции и методы оценки». Соответствие экологическим стандартам подтверждено **сертификатом соответствия «Зелёной инновационной продукции»: «Наносертифика – “зелёные” инновации»** (сертификат № РОСС RU.И750.14НЖ04).

КОНТАКТЫ:

Адрес:

600016,

Владимирская обл.,

г. Владимир,

ул. Б. Нижегородская, 81Г.

Тел.: +7 905 611 7393

(Ирина Богатова)

E-mail:

bogatova@akrilan.com

Сайт:

www.dispersions.ru

«Полимер Марин»: «Качество, одобренное профессионалами»

Молодая российская компания «Полимер Марин» специализируется на производстве высококачественных лакокрасочных материалов для обслуживания и ремонта различных видов водного транспорта: яхт, катеров, лодок и других судов. Опираясь на российский и международный опыт, компания предлагает оптимальные системы защиты и окраски поверхностей, подходящие для разных типов подложек. При производстве своей продукции компания использует новейшие технологии и высококачественные компоненты, что позволяет получить долговечные защитные покрытия с превосходными характеристиками. Об истории, сегодняшнем дне и планах компании нам рассказал Михаил Машинистов, соучредитель и генеральный директор ООО «Полимер Марин».



– Михаил Андреевич, давайте начнём с истории предприятия: как всё началось? На какой базе создавалась компания? Почему была выбрана эта специализация?

– Компания «Полимер Марин» была создана более трёх лет назад группой единомышленников родом с Дальнего Востока. Ранее все они были напрямую связаны с морем: с морскими перевозками, портами. И им было понятно, что российская водная техника, суда, корабли, танкеры требуют не только капитального, но и косметического ремонта. При косметическом ремонте судов ранее использовались материалы импортного производства: из Европы, Америки, Японии, Китая. Но после начала СВО и введения санкций большинство этих материалов либо стали практически недоступными, либо они за счёт длительной логистической цепочки серьёзно подорожали. И тогда было принято решение организовать собственное производство в России, чтобы была возможность занять освободившуюся нишу этого рынка. Было

решено основать компанию, которая специализировалась бы на материалах для комплексного ремонта и восстановления судов и другой водной техники. На базе лакокрасочного кластера, существовавшего в Сергиевом Посаде, нам удалось воплотить свою идею в жизнь.

– Есть ли у «Полимер Марин» слоган, девиз? Как бы вы сформулировали миссию вашей компании?

– Миссия нашей компании – это удовлетворение самых высоких требований наших клиентов путём выпуска высококачественных продуктов по оптимальной цене.

Если говорить о слогане, то он лучше всего представлен в бренде PoliProtect: «Мы делаем сложное простым».

То есть мы обычному потребителю предоставили возможность использовать высококачественные материалы, которые раньше в большей степени применялись только в промышленных направлениях из-за того, что их сложно было нанести: требовались специальное оборудование, спецподготовка поверхности. Но мы их доработали и упаковали таким образом, чтобы каждый потребитель у себя дома мог их запросто исполь-

зовать, они бы его радовали и служили намного дольше, чем те, что сейчас продаются на рынке обычных бытовых лакокрасочных материалов.

– Что представляет собой ООО «Полимер Марин» сейчас: подразделения, локация, производственные мощности? Динамика развития?

– Сегодня компания «Полимер Марин» предоставляет полный спектр материалов для ремонта, окрашивания, восстановления практически любой водной техники, а также портовых сооружений. Это предприятие полного цикла производства предлагаемых на рынке материалов. Каждый год на рынок выводится несколько новых номинаций продуктов.

Компания в минимальный срок зарекомендовала себя как стабильный поставщик, выпускающий качественную продукцию, так как мы можем опираться и на своё производство, и на новейшее оборудование, на котором работаем, и на достаточный складской запас для обеспечения запросов потребителя. Год от года компания растёт и в объёмах производства, и в выручке, и если брать прирост показателей, то он с 2023 года по 2024-й составил более четырёх раз.

– Давайте подробнее остановимся на ассортименте вашей продукции. На кого вы равняетесь?

– Мы представляем продукты, не уступающие по качеству и свойствам материалам производства таких мировых компаний, как JOTUN, Hempel, Sealine и International.

В нашей продуктовой линейке «Полимер Марин» представлен широкий спектр материалов: чистящие и моющие средства для водной техники, смывки для удаления старых покрытий, шпатлёвки сверхплотные и финишные, грунтовки полиуретановые и эпоксидные, однокомпонентные эродирующие (CRUISER и CRUISER ACTIVE) и двухкомпонентные твёрдые (PROACTIVE и VERSATILE) необрастающие краски, применяющиеся для окрашивания техники ниже ватерлинии, финишные с высокой стойкостью к ультрафиолету полиуретановые краски практически любого RAL, с высокой стойкостью к различным агрессивным воздействиям, в том числе кислотам и щелочам, эпоксидные краски, полиуретановые лаки с высокой атмосферостойкостью, цинконаполненные грунты и другие вспомогательные материалы.

– На каком оборудовании работаете? Возникли ли сложности с поставкой запчастей к нему или с модернизацией производства в связи с санкциями? Если да, то как вы их преодолеваете? Те же вопросы хотелось бы задать относительно сырья.

– В настоящий момент в компании используется как отечественное, так и импортное оборудование. Так как мы молодая компания и оборудованием укомплектовывались в значительной степени после введения санкций, когда многие европейские производители оборудования ушли с рынка, мы в основном работаем либо на оборудовании российского производства, либо на китайском.

Бытует мнение, что китайское оборудование ненадёжно, но мы выбираем только тех поставщиков, которые уже достаточно хорошо себя зарекомендовали на российском рынке и успешно обеспечивают не только продажную, но и постпродажную сервисную поддержку, в том числе по запчастям и изнашиваемым узлам. И конечно, мы тесно сотрудничаем непосредственно с поставщиками и производителями российского оборудования, которые оперативно реагируют на все наши запросы и поставляют необходимые запчасти. У нас есть и собственная техническая служба, которая оперативно выполняет ремонтные работы и находит аналоги тем компонентам западного производства, что вышли из строя.

Другая проблема, с которой сталкивается сейчас российский производитель, – нехватка высокотехнологичного сырья. Раньше многие специальные компоненты



были европейского производства, но в настоящее время эти компании практически все ушли из России. И мы, как и многие другие, переключились на компоненты китайского, индийского производства и продукцию других дружественных стран. Да, это накладывает свой отпечаток в плане дополнительного контроля качества продукции. Проводится много тестов, что иногда усложняет и удлинняет путь вывода на рынок новых продуктов. Но с этим приходится справляться, так как наша задача – ни в коем случае не выпустить на рынок то, что не будет работать, или то, что не будет соответствовать обещанным стандартам качества.

– В качестве российского производителя лакокрасочных материалов ваше предприятие активно участвует в импортозамещении. Расскажите поподробнее об этой стороне вашей деятельности. Получаете ли вы какую-то помощь от государства как участники государственной программы импортозамещения?

– В настоящий момент государство действительно оказывает большую помощь таким предприятиям, как наше. Мы широко представлены на рынке маркетплейсов, и здесь нам государство компенсирует часть затрат на маркетинг и на рекламу. Также мы участвуем в госпрограммах по компенсации затрат на приобретение оборудования. Это, конечно, большое подспорье для молодых компаний, которые ещё не успели наработать большую подушку финансовой безопасности. Если говорить о пожеланиях в этой сфере, конечно, хотелось бы, чтобы кредитные линии, особенно перед началом сезона, были бы более доступны и проценты были бы ниже, для того чтобы мы могли закупиться большим количеством сырья. Многие потребители, особенно юридические лица, просят отсрочку на отгружаемые материалы до тех сроков, когда они сдадут конечному заказчику окрашиваемые нашими материалами объекты; доступные кредитные программы позволили бы минимизировать кассовые разрывы. Но, не-



смотря на все сложности, мы очень позитивно смотрим в будущее и уверены в том, что будем активно развиваться.

– Кто ваши заказчики? Как вы находите их, а они – вас?

– Как и во многих других компаниях, у нас два типа клиентов, они представляют рынок физических лиц (B2C) и рынок юридических лиц (B2B).

По B2B мы неплохо представлены на уровне России и ближнего зарубежья, а если взять рынок физических лиц, то главные площадки, где продаются наши продукты, – это маркетплейсы: «Вайлдберриз», «Озон», «Яндекс.Маркет». Маркетплейсы показывают достаточно неплохие результаты, в том числе растёт от года к году прирост по объёму продаж. Приятно читать на маркетплейсах благодарные отзывы наших клиентов, и хочется сказать им большое спасибо за то, что не жалеют времени, чтобы поставить нам высокие оценки качеству материалов и дать отличные рекомендации. Всегда так приятно читать, что им понравилось работать с нашими материалами!

Если говорить о рынке юридических лиц, на нём мы делаем основные ставки; и здесь средства продвижения – собственный отдел продаж, а также удобный корпоративный сайт: <https://polimermarine.shop/>.

И в этом направлении мы активно работаем: наши менеджеры, техническая поддержка, которая может помочь клиентам, обучить работать с нашими материалами, подготовить оборудование к нанесению, рассказывают о сложных покрытиях, которые рекомендованы для получения долговременной и качественной защиты окрашиваемых поверхностей.

«Активно работает так называемое сарафанное радио: очень многие клиенты приходят к нам, поговорив со своими друзьями или коллегами, которые рекомендуют нас в качестве надёжных, стабильных партнёров, предлагающих качественные продукты».

– Какова география поставок вашей продукции? Собираетесь ли расширять её?

– Мы поставляем продукцию от Калининграда до Владивостока, от Мурманска до Крыма. Её можно найти практически в любом месте страны, в том числе за счёт

наших партнёров, агентской сети. Мы активно участвуем в профильных выставках, конференциях, где предлагаем нашу продукцию, общаемся с потенциальными заказчиками, которые дают нам обратную связь, благодаря которой мы понимаем потребности рынка. Также мы активны на всех доступных сейчас площадках, в соцсетях. У нас есть свои блоги, мы активно информируем наших клиентов обо всех изменениях и новостях, происходящих в компании. Конечно, мы не останавливаемся на достигнутом. Наши материалы активно продаются в России и Беларуси, и есть соглашение о выходе на рынки стран Евразийского союза.

– Благодаря чему вам удаётся гарантировать высокое качество продукции?

– Выпускаемая нами продукция проходит 100%-ный выходной контроль на соответствие всем тем параметрам, которые мы заявляем.

Но, помимо этого, у нас в лаборатории проводится также и входной контроль, что особенно актуально в наше время отсутствия стабильных цепочек поставок сырья и полуфабрикатов. Многие поставщики просто уходят с рынка, и мы подбираем аналоги, а лаборатория чётко следит за

– Мы всегда думаем о расширении нашей линейки, чтобы соответствовать самым высоким требованиям клиентов.

Кроме того, мы, обладая богатым опытом в специальных покрытиях и материалах, запустили новый бренд PoliProtect (www.poliprotect.ru), в котором актуализовали все наши знания и опыт. Запустили материалы: например, для разметки крупных площадок. Разработали полиуретановый лак с люминофором, который применяется в дизайнерском ремонте: он светится в темноте, создавая эффект подсветки. Создаются самые разнообразные дизайнерские решения: можно рисовать ландшафты и прочие картины. Одновременно в этих продуктах собраны все самые лучшие свойства, обеспечивающие долгосрочную защиту окрашиваемой поверхности. Мы очень гордимся тем, что помогаем нашим клиентам. Это доказывают сотни тысяч благодарностей, которые мы получаем и от частных лиц, и от компаний, которые сотрудничают с нами.

– Являетесь ли вы членом ТПП и, если да, почему это важно для вас?

– В этом году мы подали заявку на вступление в Торгово-промышленную палату Сергиево-Посадского городского



всеми этими источниками на соответствие заложенным нашими разработчиками рецептурным решениям.

Хотелось бы отметить, что мы постоянно работаем над оптимизацией цен и улучшением качества упаковки, потому что нам важно, чтобы продукция доходила до конечного клиента в целостности и сохранности. Помимо всего этого, очень важным фактором являются также обучение персонала, в том числе и сотрудников лабораторий, на производстве и периодические курсы повышения квалификации.

– Возможно, думаете над открытием новых направлений в производстве?

округа и надеемся, что в конце февраля войдём в состав этой замечательной организации. Хотелось бы с ней плотно сотрудничать, потому что я знаком со многими сотрудниками и руководителями ТПП и знаю, как они помогают в коммуникациях с городской администрацией и со внешними связями через каналы ТПП России.

– У большинства производственных предприятий сейчас есть одна общая проблема: кадровый дефицит. Как справляетесь с ней, какие меры принимаете?

– Мы, как и почти любая российская производственная компания, испытываем кадровый дефицит, который усугубля-



ется в условиях активного роста предприятия. Но мы делаем ставку на молодёжь! Мы видим её заинтересованность в работе и, со своей стороны, прилагаем максимальные усилия для обучения, развития и продвижения по карьерной лестнице молодых людей, для достойной оплаты труда. Несмотря на то, что сейчас говорят о незаинтересованности современной молодёжи, у нас совершенно иное видение этого вопроса. Молодые люди приходят очень ответственные, заряженные, с горящими глазами. Мы прилагаем максимальные усилия, чтобы их инициатива и рвение не угасли, позволяем им раскрыться, стимулируем их материально во всех их начинаниях. Мы действительно ценим нашу молодёжь и надеемся, что это обоюдно.

– Мы подошли к очень важной теме: коллективу. Ведь от команды зависит успех практически любого бизнеса! Расскажите о своей. Специалисты каких специализаций и квалификации у вас работают?

– Да, коллектив, специалисты, кадры – это самое ценное для любой компании, которая активно развивается и существует на рынке. И мы не исключение. У нас в штате есть разработчики, которые могут создать практически любой требуемый продукт, который будет востребован на рынке: с устойчивыми показателями, соответствующими мировым стандартам. У нас есть технологии, которые контролируют качество продукции непосредственно в производственном процессе.

У нас трудятся специалисты, которые имеют большой опыт работы на лакокрасочных производствах, знают все тонкости технологического процесса, а также свойства материалов для того, чтобы оперативно контролировать, менять рецепт, если вдруг что-то пошло не по плану.

Нельзя не коснуться темы логистики, складской и транспортной, специалисты

которой позволяют оперативно, практически день в день, отгружать заказы, приходящие от клиентов, что они очень ценят.

Производственный блок – это люди, которые изготавливают те замечательные продукты, которые потом радуют наших клиентов.

Коммерческий отдел взаимодействует с нашими потенциальными покупателями и клиентской базой, круглосуточно и без выходных обеспечивает связь по всем сложным вопросам. Очень помогает нашим клиентам наша служба технической поддержки.

Мы имеем большой пул специалистов с богатым опытом не только в лакокрасочной сфере, но и в разных соответствующих направлениях, что и позволяет компании двигаться вперёд и активно расти.

– Компания активно занимается благотворительностью в русле своей деятельности: оказывает помощь клубу судомоделирования, способствует предоставлению материалами постройке деревянного мачтового судна по старинным чертежам. Это очень интересная и неординарная деятельность, читателям было бы интересно узнать подробности.

– Мы не очень любим рассказывать о благотворительности, потому что это внутреннее дело – и каждой компании, и каждого человека. Но эту тему хотелось бы осветить вот в каком аспекте. Мы хотели бы отметить труд педагогов внеклассных занятий, клубов и кружков, которые занимаются с нашими ребятами, подростками, отвлекая их от гаджетов и улицы, высоко оценить их вклад в обучение и развитие нашего подрастающего поколения. И одно из таких объединений – это клуб судомоделирования, действующий в Сергиевом Посаде. «Полимер Марин» оказывает этому клубу помощь, в том числе по снабжению нашими материалами для моделей.

«Хотелось бы отметить проект «Поморская Шхуна». Ребята в Архангельске строят деревянное судно по аутентичным чертежам и хотят двинуться на нём в кругосветное путешествие. Со своей стороны, мы бесплатно предоставляем им материалы, которые защитят их шедевр от всех агрессивных воздействий океана и помогут пройти этот трудный путь».

– Какими успехами за прошедший год больше всего гордитесь?

– Здесь, наверное, стоит отметить практически двукратное расширение ассортимента продукции и успешное внедрение этих материалов на рынок. В настоящий момент мы практически полностью удовлетворяем потребности рынка по ремонту, окраске, восстановлению яхт, лодок, катеров, судов и другой водной техники. Также хотелось бы отметить вывод на рынок однокомпонентной необрастающей краски и чистящего средства, позволяющих сохранять устойчивость от обрастаний покрытия днища плавсредств ниже ватерлинии. Немаловажным кажется и то, что в нашем коллективе увеличилось число молодых специалистов.

– Каковы планы предприятия на наступивший год? А на более отдалённую перспективу?

– В этом году мы планируем расширить географию применения наших материалов не только в России, но и в странах Евразийского союза и Беларуси. Усилить отдел продаж, активнее работать с агентской сетью, плотнее общаться с дистрибьюторами, которые предлагают на рынке подобные материалы, закупать новое оборудование в связи с растущими объёмами производства, а также совершенствовать качество производства, разрабатывать новые продукты и выпускать их на рынок. Один из таких – это Polimer Marine Universal, материал для окрашивания портовых конструкций, а также ограждений, который мы запускаем по просьбе наших клиентов. А если говорить о более отдалённой перспективе, конечно, планы у нас самые амбициозные!

BALKA.STUDIO: НАШ ДЕВИЗ – ФУНКЦИЯ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Студия архитектуры и дизайна интерьера Balka.Studio занимается проектированием индивидуальных жилых домов и созданием интерьеров с 2008 года.

Её основали супруги Алексей и Ольга Моисеевы.

Алексей, руководитель студии, окончил консерваторию по специальности «музыковедение». Второе высшее образование по специальности «строительство уникальных зданий и сооружений» он получил после создания семейного архитектурного бюро, когда уже полностью погрузился в новую профессию.

Ольга Моисеева – архитектор, дизайнер, ландшафтный проектировщик. Тонкостями дизайна она овладевала в Италии, в престижном Politecnico di Milano.

Мы беседуем с сооснователями Balka.Studio Алексеем и Ольгой Моисеевыми об особенностях и тонкостях профессии и о том, как они влияют не только на создаваемые объекты, но и на жизнь – авторов и заказчиков.



– Расскажите, как была создана студия, когда вы решили связать свою жизнь с дизайном?

Алексей Моисеев:

– Поправлю – не только с дизайном, но и с архитектурой. Наверное, это тот самый случай, когда увлечение переросло в профессию. Вначале обращались знакомые, зная, что Ольга архитектор по профессии, просили сделать дизайн квартир. В дальнейшем они же просили спроектировать и построить им загородные дома. Со временем стали обращаться знакомые знакомых. Так что как-то всё само собой сложилось. В 2015 году мы перестали работать где-то ещё и целиком посвятили себя созданию архитектурных и дизайн-проектов.

– Вы занимаетесь семейным бизнесом. Сложно принимать совместные решения?

Ольга Моисеева:

– Многие удивляются, как можно круглосуточно находиться вместе и не уставать друг от друга. На самом деле это абсолютно не сложно. Главное – уметь слышать и слушать друг друга, именно этот навык стал тем прочным фундаментом как в семье, так и в работе.

Кроме того, когда-то давно мы договорились: если один из нас говорит «да», а другой – «нет», совместным решением становится «нет». Как ни странно, это помогает не только в работе, но и в воспитании детей, и при планировании отпусков и поездок. Таким образом, все решения принимаются совместно и без лишних споров.

– Какие выводы вы сделали после воплощения своего первого проекта?

Алексей Моисеев:

– Уже тогда пришло понимание, что важен каждый квадратный сантиметр площади объекта. Потребности у заказчиков всегда выше, чем возможности их недвижимости. Поэтому любое решение, касающееся планировки, – это всегда компромисс, который требует детального обсуждения с заказчиком. Именно поэтому при работе над планировкой мы никогда не ограничиваем себя в количестве разрабатываемых вариантов. Порой рождается 3–4 варианта, а иногда даже 10–15 – всё зависит от возможностей объекта и пожеланий заказчика. Ему намного комфортнее принимать решение, когда он наглядно видит все возможные варианты.

– У вас есть рецепт, как сделать мир лучше и красивее?

Ольга Моисеева:

– Нет, потому что красота – это понятие относительное. Все мы разные, и нам нравится разное. Однако наш девиз: «Функция превышает всего!». Каким бы ни был красивым дом, он не должен быть неудобным. Розетки и выключатели должны быть на своих местах, двери не должны биться друг о друга, на кухне – доста-

точно рабочей поверхности, как и мест для хранения во всём доме.

А уж какую стилистику внести в пространство – это всегда совместное решение с заказчиком, оно рождается в результате общения. И поверьте, эти решения не повторяются никогда.

Дизайн – это всеобъемлющее понятие, оно не исчерпывается цветом стен, фактурой пола и красивой мебелью. Без правильной и удобной организации пространства цвет стен становится вторичным. Создание грамотного пространства – это создание каркаса, на который мы сможем пошить любое платье по вкусу. Это наша философия.

– Где черпаете идеи, как отслеживаете мировые тренды?

Алексей Моисеев:

– Прежде всего это ежегодное посещение интерьерных международных выставок. Плюс различные деловые поездки и отпускные путешествия, которые помогают повышать уровень насмотренности.

Ольга Моисеева:

– Не нужно бояться привнести в проект что-то новое. Даже если сначала кажется, что этим никто не заинтересуется. Зачастую наша самая смелая и безумная идея находит отклик у заказчика и реализуется с помощью разных партнёров. Таким образом, в наших проектах появляются необычные формы и материалы, уникальные светильники, мебель и другие предметы интерьера.

Каждый проект – это своя индивидуальная история. Работая над проектом, мы учитываем особенности всех членов семьи, их ритм жизни, увлечения, мечты.

– Расскажите о ваших самых интересных проектах.

Алексей Моисеев:

– Каждый проект имеет свою историю. Историю взаимодействия с заказчиком, историю реализации. Наиболее интересны те проекты, где между заказчиком и нами с самого начала возникает атмосфера полного взаимопонимания и доверия, что, однако, накладывает на нас дополнительную ответственность за принятые решения. В таком ключе, например, были реализованы проекты «Дом на холме», «СПА на частной территории» – реализация начиналась с совместного выбора участка застройки. Или же проекты, связанные с работой в старом фонде, где постоянно возникают «сюрпризы», с которыми приходится считаться.

– Что предлагает ваша студия заказчику? Какие услуги наиболее востребованы? Над какими задачами вам больше нравится работать?



Алексей Моисеев:

– Мы позиционируем себя как студию полного цикла. В наших силах спроектировать архитектуру, выполнить все необходимые расчёты, продумать инженерную составляющую и построить объект с интерьером «под ключ». Востребованы практически все услуги. К нам обращаются люди с самыми разными задачами, и над всеми нам интересно работать.

– Вам нравится работать с людьми? При разработке проектов удаётся учитывать личные качества заказчика, угадывать его пожелания?

Ольга Моисеева

– Работа с людьми – основная составляющая нашей деятельности. И если разработку чертежей и визуализации можно делегировать исполнителям, то общение с



заказчиками мы всегда берём на себя. Безусловно, это накладывает ряд ограничений на рост и масштабируемость бизнеса, но в этой ситуации нам важнее личностный профессиональный рост, который повышает качество и ценность каждого объекта. А что касается пожеланий заказчика, мы их не угадываем. Мы общаемся, и в процессе общения получаем всю необходимую нам вводную информацию для проектирования.

– Бывают ли сложные клиенты?

Ольга Моисеева:

– Скажем по-другому: не бывает простых клиентов. Каждый человек – это личность со своими индивидуальными особенностями и потребностями. Часто заказчик не один, а целая семья, где даже дети принимают участие в обсуждении проекта, и к каждому нужно найти подход.

– Какие направления работы вами ещё не охвачены? Поделитесь своими творческими планом и перспективами.

Алексей Моисеев:

– Мы никогда не ограничиваем себя конкретным перечнем работ, которые выполняем, и всегда рады услышать интересное предложение. Поэтому сейчас мы принимаем участие в разработке проекта «Экопарк». Оказалось, что продумать функционал отдыха в масштабах лесного массива или превратить чистое поле в комфортный для жизни коттеджный посёлок – весьма интересные и нетипичные задачи. И нам это очень нравится.

Все наши работы можно увидеть на сайте balka.studio

Беседовал Вячеслав Колесников



Архитектурное бюро DOT + DASH ARCHITECTS предлагает свежий взгляд на проектирование общественных пространств, где архитектурные решения сочетают в себе функциональность и эко-ориентированный подход с использованием в интерьере природных элементов. Специалисты бюро – не просто архитекторы, они надёжные партнёры, которые помогают бизнесу расти, эффективно управляют бюджетом и создают пространства, работающие на прибыль и эмоции. Одним из успешных проектов бюро стало создание брендбука для сети салонов тайского массажа «Wai Thai», где была разработана визуальная концепция, вдохновлённая природой Таиланда, но интерпретированная через призму городского футуризма. Ставка на новый дизайн оказалась не только эстетически выверенной, но и коммерчески оправданной. В партнёрстве с бюро количество салонов сети выросло с 60 до 85. С основателем и руководителем бюро DOT + DASH ARCHITECTS Мариеттой Мнацаканян мы поговорили о том, как создать успешный и узнаваемый B2B-дизайн, который сможет усилить миссию и ценности бренда, стать инвестицией в развитие и масштабирование бизнеса.

Мариетта Мнацаканян: «B2B-ДИЗАЙН – ЭТО ТОЧНЫЙ РАСЧЁТ, ЛОГИСТИКА И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

– Мариетта, как философия архитектурного бюро DOT + DASH ARCHITECTS отражается в выполненных проектах?

– В основе философии нашего архитектурного бюро – человек, его внутренние потребности и связь с природой. Это не просто подход – это система ценностей, которая прослеживается в каждом проекте. Созданные нами пространства вырастают из глубокого уважения к природе и стремления к функциональному комфорту.

Ключевые материалы: камень, дерево и живые растения – формируют основу архитектурной лексики студии. Их естественная фактура, цвет и форма создают ощущение близости к природе даже в урбанистическом контексте. Цветовые решения, текстуры и объёмы подбираются таким образом, чтобы вызывать тактильные и визуальные ассоциации с природной средой, а не просто отвечать эстетическим трендам.

Проектный процесс начинается не с формы, а с функции – с понимания того, как человек будет жить в этом пространстве. Только после этого рождается дизайн, а окончательные материалы выбираются в зависимости от бюджета: натуральный камень или керамогранит, массив или шпон, живые или искусственные растения. Но главный принцип остаётся неизменным: человек должен чувствовать себя в пространстве комфортно и в гармонии с природой – даже если за окном мегаполис.

– В чём заключается особенность B2B-дизайна и какими специфическими знаниями должен обладать специалист, работая в этом сегменте?

– B2B-дизайн – это не просто оформление пространства, это точный расчёт, логистика и стратегическое мышление. Его ключевая особенность – жёсткие сроки, обусловленные арендными каникулами, которые зачастую длятся не более двух-трёх месяцев. За это время нужно успеть всё: от идеи и проектирования до полной реализации. Здесь на первый план выходит не креатив, а чёткое управление процессами и временем.

Второй критически важный аспект – качество и износостойкость. Если в

жилом интерьере хозяева обращаются с пространством бережно, то в B2B-среде – будь то офис, кафе или шоурум – интерьер работает на износ. Им пользуются сотрудники, посетители, клиенты и далеко не всегда аккуратно. Поэтому дизайнер обязан выбирать антивандальные, долговечные материалы и проектировать пространство с учётом интенсивной эксплуатации.

Третье: масштабируемость и тиражируемость. Многие B2B-клиенты – это франшизы и сетевые бренды, которым важно повторять интерьерные решения по всей стране. Специалист должен уметь подбирать такие материалы и решения, которые доступны и во Владивостоке, и в Петербурге, и в Сочи. Это требует глубокого понимания рынка поставок, локальных специфик и гибкости в подборе альтернативных решений.

«Проектный процесс начинается с понимания того, как человек будет жить в этом пространстве».

И наконец – работа с бюджетом. В B2B каждый вложенный рубль должен быть оправдан, а визуальный результат – всегда выглядеть дороже фактической стоимости. Дизайнер должен уметь усиливать миссию и ценности бренда через интерьер, формируя доверие и лояль-



ность у клиентов даже на уровне деталей. Ведь продуманный интерьер – это ещё один способ сказать клиенту: «Мы о вас заботимся!».

– Насколько глубокой должна быть интеграция дизайн-проекта с бизнесом и его процессами?

– В современном мире дизайн не может существовать в отрыве от бизнес-процессов – он должен быть глубоко и осознанно интегрирован в самую суть бренда. Люди возвращаются туда, где их опыт задействует сразу все пять органов чувств: зрение, слух, обоняние, вкус и осязание.

Дизайн-проект становится не просто «обёрткой», он становится частью эмоционального брендинга. Визуальные решения, тактильные материалы, звуковое оформление, аромомаркетинг и даже вкусовые акценты (в кафе, в ресепшен-зонах и т.д.) – всё вместе это создаёт цельное, запоминающееся впечатление, которое хочется повторить.

Особую роль здесь играет визуальный образ – интерьер должен не просто нравиться, он обязан отражать концепцию бизнеса, быть продолжением бренда и его ценностей. Только при такой глубокой интеграции дизайн становится не затратой, а инвестицией в рост лояльности, узнаваемости и, в конечном счёте, прибыли компании.

– С какими сложностями и вызовами сталкиваются дизайнеры, работая над созданием бизнес-пространств? Какие факторы нужно учитывать при создании функциональных и эстетически привлекательных интерьеров?

– Создание бизнес-пространств – это всегда работа в условиях высокой неопределённости, сжатых сроков и жёсткой логистики. Процессы запуска проекта, проектирования и реализации идут практически параллельно. Дизайнеру приходится думать не только о текущем этапе, но и постоянно просчитывать действия на несколько шагов вперёд, чтобы избежать переделок и конфликтов между дизайном и строительными работами.

В сегменте B2B дизайн невозможен без учёта экономических реалий. Здесь ключевым становится умение удерживать баланс между эстетикой, эргономикой и экономической целесообразностью. Пространства эксплуатируются большим количеством людей, и каждый элемент должен быть продуман. Эргономика выходит на первый план – она должна быть универсальной, удобной и понятной для самых разных пользователей.

Ещё один критически важный фактор – это инженерные системы. Хотя дизайнер проектирует их сам, он обязан учитывать технические параметры, работая в плотной связке с подрядчиками. Главная



задача – гармонично интегрировать инженерию в интерьер, чтобы она не нарушала визуальную концепцию, но обеспечивала необходимый уровень комфорта и безопасности.

Наконец, особенность бизнес-дизайна – это работа в условиях постоянной нехватки времени. Нужно быстро принимать решения, просчитывать риски и при этом не терять качество. Именно поэтому важно не просто творчески мыслить, но и обладать системным подходом, стратегическим мышлением и отличной организацией процессов.

«B2B-дизайнер должен уметь усилить миссию и ценности бренда через интерьер».

– С какими компаниями работает ваше архитектурное бюро?

– Мы работаем с широким спектром клиентов, но основной фокус – на бизнесе, который развивается, растёт и масштабируется. Среди наших заказчиков – федеральные сети с высокой динамикой запуска новых точек, а также стартапы, находящиеся на стадии становления, но уже мыслящие категориями масштабирования и выхода на франшизу.

Мы сопровождаем как крупные бренды, например сеть спа-салонов «Wai Thai», так и начинающие бизнесы, например beauty-кафе «Haru», wellness-стартапы «Спинка» и «Bellander» (Центр остеопатии и косметологии), которые создают камерные, атмосферные пространства, но закладывают потенциал для роста и расширения.

Однако наша работа не ограничивается только большими именами – мы ценим амбициозность, стратегическое мышление и желание создавать не просто интерьер, а целостный клиентский опыт.

Независимо от масштаба – будь то федеральная сеть или бизнес «на районе» – мы подходим к каждому проекту с одинаковой глубиной: проектируем пространство, в которое хочется возвращаться, и которое работает на бизнес-цели клиента.

– Есть ли проекты, которыми вы особенно гордитесь? В чём их уникальность?

– Каждый наш проект для нас значим – в каждом есть своя идея, особенность, изюминка. Но есть два, о которых мы говорим с особой гордостью.

Первый – это флагманский салон сети «Wai Thai» в Москве, расположенный в башне на 84-м этаже. Этот проект стал для нас настоящим вызовом: строгие строительные ограничения небоскрёба, работа с технологическими новинками, которые до этого ни мы, ни подрядчики не использовали, – всё это требовало точности, гибкости и инженерной изобретательности. В результате нам удалось не просто адаптироваться к условиям, но и реализовать проект «один в один» по изначальной концепции, без компромиссов по дизайну и функциональности.

Второй проект – это частный дом с Harley-Davidson в гостиной. Этот проект – квинтэссенция персонального подхода. Совместно с заказчиками мы вдохновлялись отелями, путешествиями и идеями из разных стран. В доме площадью 660 м² каждая зона продумана до мелочей: функциональные углы для каждого члена семьи, взвешенная эргономика и эстетика. Уникальная деталь – утопленный диван, который визуально освобождает пространство и делает зону гостиной легче, несмотря на масштаб. Благодаря перепадам уровней удалось спрятать рабочие зоны кухни, сохранив ощущение чистоты и уюта даже в активные моменты.

Когда проектируем частные дома, мы думаем не только о форме, но и о том, как человек будет уезжать в отпуск, жить с детьми или встречать зиму. Именно поэтому технологии становятся органичной частью нашей архитектуры. В данном проекте мы интегрировали полноценную систему «умного дома». Но не ради галочки в брифе, а для того чтобы технологии действительно решали повседневные задачи семьи.

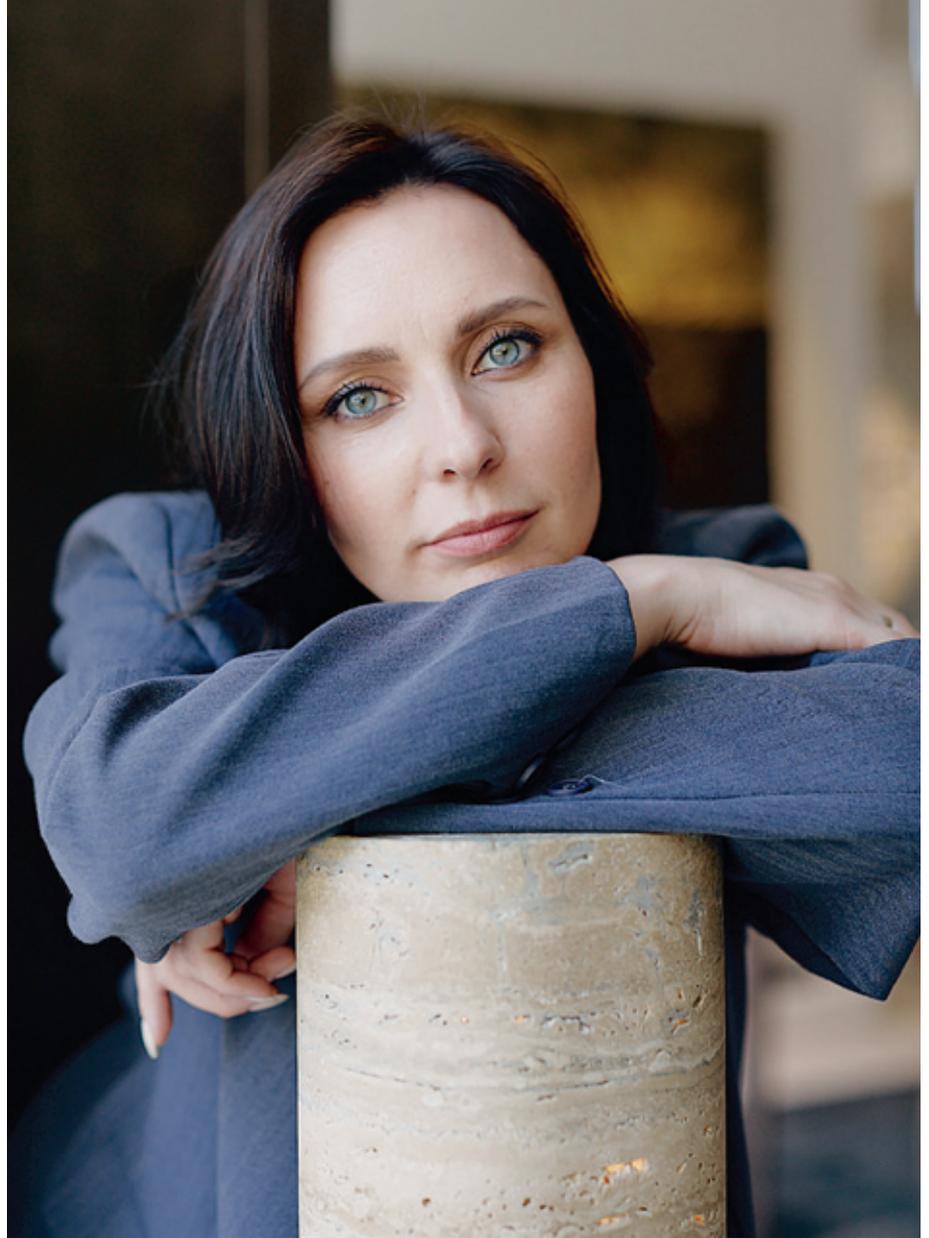
Например, установка климат-контроля, позволяющего автоматически переводить дом в режим ожидания во время отсутствия владельцев и обеспечить комфортную температуру к их возвращению или система освещения, включающаяся по одному клику на смартфоне.

Важно, что мы проектируем разумный «умный дом», без избыточной автоматизации и сложных решений ради технологий. Все функции оправданы нуждами конкретной семьи. Именно в этом подходе наше отличие: мы интегрируем технологии как часть архитектуры, соблюдая баланс между технологичностью, архитектурной идеей и человеческим комфортом. И этим мы особенно гордимся.

Беседовала Анна Добрынина

DESIGN ROCKS – ИСКУССТВО КОМФОРТА

Как часто вы задумываетесь о причине своего плохого настроения или самочувствия? А как часто находите корень всех проблем? Что, если я скажу вам, что во всём виноват интерьер? Что тот огромный шкаф в спальне ворует вашу энергию каждый день? Организовывая пространство вокруг себя, важно учитывать не только модные тренды, бюджет и комфорт, но и особенности личности. Студия Design Rocks создаёт не просто уникальные дизайн-проекты, а целые истории жизни каждого клиента. Евгения Шилова, основательница студии Design Rocks, а также эксперт в области архитектуры и дизайна, раскрыла тайну о роли интерьера в жизни человека. Как интерьер влияет на физическое и эмоциональное состояние человека? В чём преимущество индивидуального дизайна? Что нужно, чтобы быть счастливым?



— **Евгения, вы делаете упор на качестве, комфорте и дизайне вне времени. Расскажите, что для вас значит интерьер.**

— Для меня интерьер — это не просто красивая картинка или проект для портфолио, это абсолютно уникальное пространство, созданное только для конкретного человека или семьи. Мы никогда не копируем готовые решения, потому что каждый наш проект — результат глубокого анализа: мы изучаем привычки, образ жизни, вкусы, даже маленькие ритуалы заказчика.

Наши проекты не устаревают, потому что они по-настоящему свои — в них комфортно и спокойно в любой момент жизни.

— **Почему, по вашему мнению, важно правильно и индивидуально оформлять рабочее и домашнее пространство?**

— Правильное и индивидуальное оформление пространства — это ключ к гармонии и ощущению дома. Важно не просто подобрать красивые цвета или мебель, необходимо вникнуть в детали: как человек любит отдыхать, где ему удобно работать, какие мелочи приносят радость. Благодаря этому каждый проект становится уникальным и максимально ориентированным под клиента — чтобы каждый день, проведённый в этом пространстве, был наполнен комфортом и радостью.

В одном из проектов, например, мы учли любовь клиента к утренним ритуалам и создали особую зону для завтраков у окна — и это стало его любимым местом в доме.

«Интерьер — это отражение личности, его продолжение, как любимая вещь, с которой не хочется расставаться».

— **Правда ли, что окружающее пространство напрямую влияет на нас? Можете привести конкретные примеры?**

— Окружающее пространство действительно влияет на наше состояние, и мы это чувствуем в каждом проекте. Если интерьер не отражает привычки и характер владельца, он быстро начинает давить или раздражать. Создание интерьера с учётом индивидуальности — залог уюта, защищённости и даже вдохновения.



— **Какие элементы интерьера оказывают наибольшее влияние на наши самочувствие и продуктивность?**

— Самое сильное влияние на самочувствие и продуктивность оказывают детали, которые подбираются для конкретного человека: правильное освещение, удобная мебель, материалы, которые приятно трогать, любимые цвета и даже запахи. В нашей работе мы уделяем огромное внимание эргономике и тому, как человек взаимодействует с пространством.

Особое место занимает работа со светом — мы продумываем светодизайн, учитываем ориентацию пространства по сторонам света, чтобы естественное и искусственное освещение поддерживали нужное настроение в разное время дня. Очень важна работа с объёмами и видовыми точками: мы смотрим на пространство глазами архитектора, а не просто дизайнера, чтобы каждый уголок был максимально гармоничным и функциональным для конкретного человека. Только так можно добиться того самого ощущения, когда всё на своём месте и не хочется ничего менять.

— **Существуют ли универсальные принципы оформления пространства, которые положительно влияют на большинство людей, или все индивидуально?**

— Есть базовые принципы, которые работают почти для всех, но мы всегда идём глубже. Правильная работа с объёмами создаёт ощущение воздуха и свободы — это помогает человеку буквально дышать в пространстве и чувствовать себя легко. Работа со светом — это не просто про лампы: в своих проектах мы учитываем циркадные ритмы, продумываем разные сценарии освещения, чтобы можно было

создать и уютную камерную атмосферу для отдыха, и торжественный свет для особых случаев.

Натуральные материалы для нас — отдельное направление: важно тщательно подбирать их по тактильности, сочетанию разных текстур и композиций, чтобы интерьер гармонично воздействовал на все органы чувств.

Не менее важная деталь — работа с ароматами. Именно это делает пространство по-настоящему завершённым и индивидуальным.



Такой подход помогает создавать не шаблонные решения, а уникальные пространства с душой.

— **Как правильно сбалансировать функциональность и эстетику в интерьере, чтобы пространство было не только красивым, но и удобным для жизни и работы?**

— Баланс между функциональностью и эстетикой — это всегда тонкая настройка, и здесь важно не жертвовать одним ради другого. В своих проектах мы начинаем с анализа привычек и сценариев жизни клиента, чтобы пространство работало на него: продумываем эргономику, систему хранения и зонирование. В итоге получается пространство, где красота и комфорт идут рука об руку, а каждый новый день наполнен вдохновением.

— **Как вы считаете, насколько интерьер отражает личность человека, его вкусы, ценности и образ жизни?**

— Когда человек уделяет особое внимание и время для создания своего места, это уже говорит о многом. Чтобы сбалансировать функциональность и эстетику, мы всегда начинаем с подробного знакомства с клиентом: уточняем его хобби, привычки, цветовые предпочтения, а также что ему нравилось или не нравилось в прошлых интерьерах. Это позволяет продумать такие приёмы, которые попадут в самое сердце — важно, чтобы места для личного времени стали любимыми уголками.

Интерьер для нас — это отражение личности, вкусов и ценностей человека. Поэтому мы создаём пространство, где каждый элемент работает на то, чтобы человек чувствовал себя дома по-настоящему собой.



— Существуют ли какие-то ошибки, которые люди часто совершают при оформлении своего пространства, стремясь выразить свою индивидуальность?

— Одна из самых частых ошибок — желание выразить индивидуальность через слишком много деталей и трендов. Из-за этого пространство становится перегруженным и теряет гармонию. Также часто встречается малая эстетическая насмотренность: люди живут так, как привыкли их родители, и не всегда знают, что можно иначе. Иногда клиенты собирают примеры некачественного дизайна и ориентируются на них — в таких случаях мы помогаем развить вкус, расширить кругозор, научить видеть высокое и ценное в интерьере. К счастью, есть и те, кто коллекционирует искусство, следит за мировыми тенденциями — с такими клиентами у нас совпадают взгляды, тогда получаются настоящие шедевры, которыми мы гордимся!

«Мы знаем, как создать пространство, где человек узнаёт себя и становится по-настоящему счастливым».

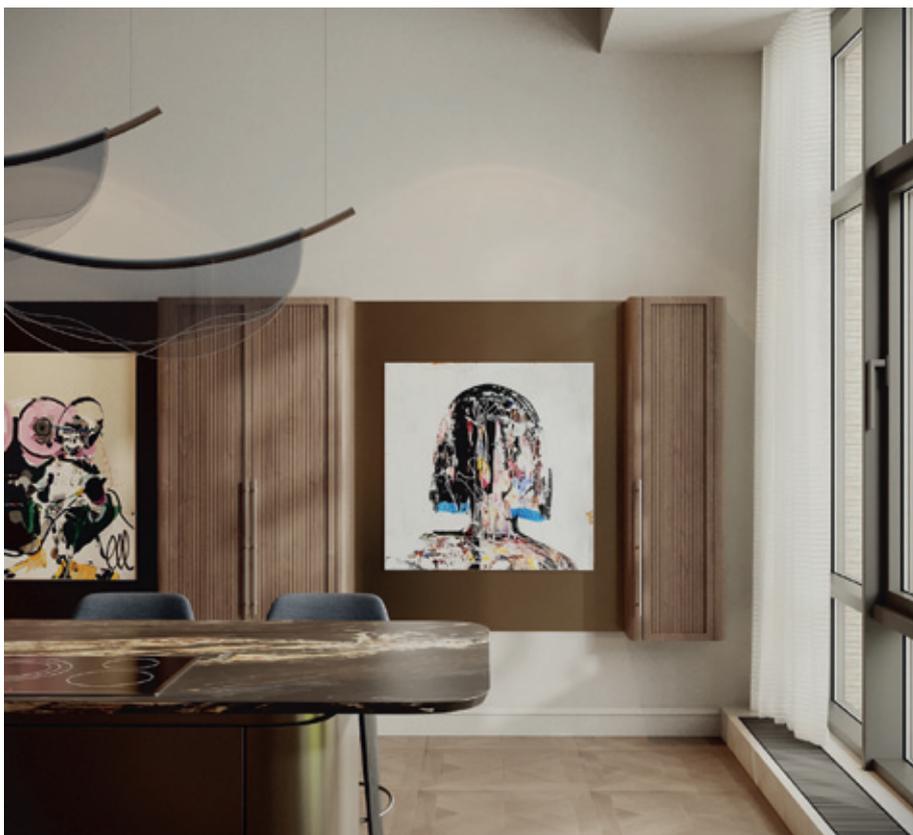
— Какие детали в интерьере могут рассказать о хозяине больше, чем слова?

— О хозяине больше всего рассказывают детали: любимая книга на полке, коллекция винтажных постеров, необычная ваза, аромат в комнате и даже особый светильник, который был куплен в путешествии. Именно такие детали делают пространство живым и очень личным. Даже сочетание текстур и материалов может многое сказать о характере и привычках владельца.

— Как помочь человеку выразить себя через интерьер, если он сам не знает, чего хочет?

— Из опыта нашей работы мы вынесли: если человек не может чётко сформулировать свои желания, можно помочь ему через вопросы. Это обсуждение привычек и эмоций, которые он хочет испытывать дома. Задачи профессиональных дизайнеров — направить заказчика, поделиться опытом, насмотренностью, рассказать о ценностях искусства и возможностях, которые можно реализовать через интерьер.

Благодаря путешествиям и общению с разными людьми у нас сформировалось глубокое понимание потребностей людей.



— **Что для вас значит слово «дом»? Какое определение вы бы дали этому понятию?**

— Для меня дом — это не просто место, где живёшь, это личная вселенная, наполненная любимыми вещами, воспоминаниями и атмосферой уюта. Это пространство, в котором ты чувствуешь себя в безопасности, можешь расслабиться, быть собой, творить и мечтать.

— **Какими качествами, по вашему мнению, должен обладать дом, чтобы человек чувствовал себя в нём счастливым и защищённым?**

— В первую очередь дом должен быть максимально функциональным: всё хранение удобно, климат идеальный, ничего не раздражает — вода чистая и мягкая, воздух свежий, а каждый предмет на своём месте. Пространство должно быть тактильно приятным: например, когда идёшь босиком по брашированному паркету и получаешь от этого удовольствие. Каждый уголок продуман под желания и привычки хозяйина, а дорогие сердцу вещи радуют глаз. Например, коллекция картин, которую клиент собирал полжизни, наконец-то заняла своё достойное место на стенах и стала неотъемлемой частью дома.

— **Ваша компания отличается индивидуальным подходом к каждому клиенту. Почему вы не работаете в шаблонном стиле? В чём преимущество такого подхода?**

— Мы принципиально не работаем по шаблону, потому что уверены: у каждого человека свой уникальный путь, стиль и внутренний мир.

Индивидуальный подход позволяет нам создавать не просто красивые интерьеры, а настоящие истории, в которых отражаются привычки, мечты и ценности клиента. Такой подход делает каждый проект особым, а результат — по-настоящему живым и наполненным смыслом.

— **Какие ключевые преимущества вашей компании вы могли бы выделить? В чём ваше уникальное позиционирование на рынке?**

— Наши главные преимущества — это:

- глубокое погружение в потребности клиента;
- широкий спектр услуг — мы забираем на себя все заботы заказчика по реализации проекта;
- богатый опыт и насмотренность;
- открытый подход ко всем процессам;
- профессиональная работа с архитектурой, интерьером и искусством.

Мы умеем слышать и чувствовать заказчика, предлагаем нестандартные решения и создаём пространства, которые не только красивы, но и делают людей счастливее. Наше уникальное позиционирование заключается в умении соединять эстетику, комфорт и индивидуальность в каждом проекте.



— **Какой совет вы могли бы дать людям, которые хотят создать гармоничное и вдохновляющее пространство вокруг себя? На что стоит обратить особое внимание?**

— Самое важное при создании гармоничного и вдохновляющего пространства — слушать себя, свои желания и привычки, а не только следовать моде. Обращайте внимание на то, что действительно приносит радость: любимые цвета, материалы, предметы, которые вызывают приятные эмоции. Не бойтесь экспериментировать, но всегда помните о балансе между красотой и удобством — тогда дом будет по-настоящему вашим и станет источником вдохновения каждый день. И, конечно, ремонт. Поэтому я советую найти ту команду, которая отзовётся в глубине сердца и поможет сделать всё с первого раза так, как вы мечтали.

Беседовала Екатерина Зыкова



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 предначертание 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, передалась 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 логистику 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 брусовой 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 логистику 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 чистой 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 продумать, 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!

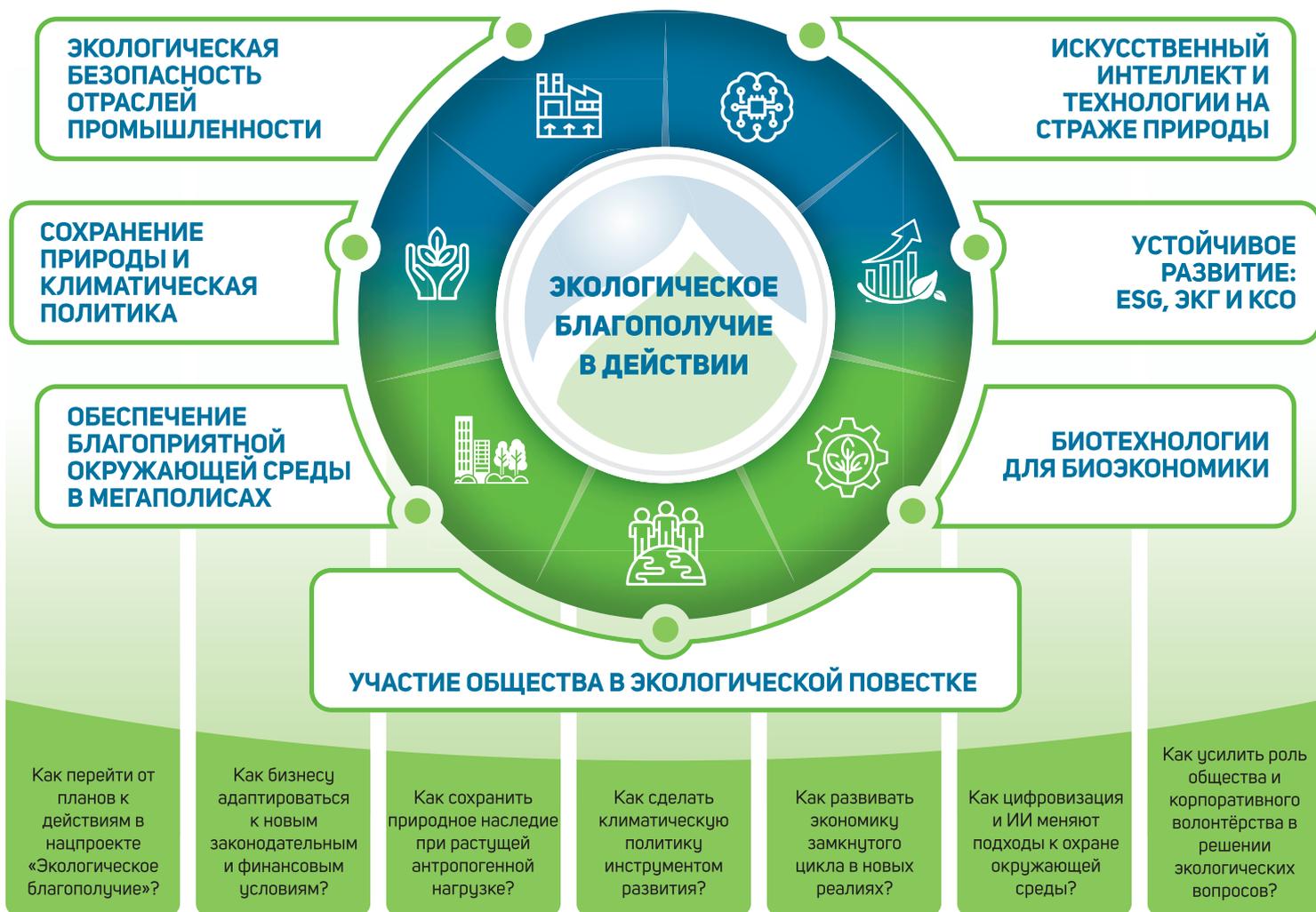
Беседовала Анна Добрынина

XVII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

ЭКОЛОГИЯ

14–15 апреля 2026 года, Москва

КОНЦЕПЦИЯ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ



ОРГАНИЗАТОР ФОРУМА

АНО ЦСПИ «Экология»

info@confspb.ru

+7 (812) 327-93-70

АНО ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ
ПРИРОДООХРАННЫМ ИНИЦИАТИВАМ

ЭКОЛОГИЯ

