

Business DIALOG Media

#11/41 Апрель 2019

MOSCOW
RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru



ENG

«ЮНИСЕРВИС» –
НОВЫЙ УРОВЕНЬ
КОМФОРТА

**НЕВЕРОЯТНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
ИТАЛЬЯНЦЕВ
В РОССИИ**

TAXMANAGER –
ВАШ НАДЕЖНЫЙ
ПОМОЩНИК
В БИЗНЕСЕ!

**КУЛЬТУРА
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

НИКОЛАЙ ОВЧИННИКОВ,

ЗАСЛУЖЕННЫЙ ЮРИСТ РФ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НКС ALLIANCE LEGAL CG:

**«ПОТЕНЦИАЛ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ –
В ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ЗНАНИЙ И ОПЫТА»**

Майстра



Кемпинг-клуб «МАИСТРА», расположенный на живописном берегу Крыма, в уединенном месте близ поселка Новофедоровка, в 1 км от города Саки, своих первых гостей принял уже в 2018 году.

Клуб создан подмосковной Группой компаний «Анико» в первую очередь для тех, кто предпочитает активный отдых и ориентирован на любителей водных видов спорта. Ежегодно на базе кемпинг-клуба планируется проведение спортивных коммерческих соревнований с призовыми фондами и в рамках Федерации по водным видам спорта.

Однако и людям, далеким от спорта, будет чем себя занять. Комфортные гостиницы, рестораны, ночные дискотеки, уютные вечера у костра на берегу моря, увлекательные экскурсии, чистое море и море позитива.



Откройте для себя Крым вместе с кемпинг-клубом «МАИСТРА»!



maistra.ru

Тел. 8 (926) 700-60-80

E-mail: maistra2018@gmail.com

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Генеральный продюсер: Светлана Сергеевна Кравец**Дизайн/верстка:** Елена Кислицына**Корректор:** Мария Башкирова**Перевод:** Григорий Россыйкин

Отпечатано в типографии ООО «Буки Веди». 115093,

г. Москва, Партийный переулок, д. 1, корп. 58, стр. 3, пом. 11

Тел.: (496) 926-63-96, www.bukivedi.com, info@bukivedi.com

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966,

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ №ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 41

Подписано в печать 23.04.2019 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

www.mos.ru, raex-a.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

16+

Founder and publisher:

Business DIALOG Media LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor:** Anzhelika Viktorovna Nedelko**Deputy Marketing Director:** Irina Vladimirovna Dlugach**General Producer:** Svetlana Kravets**Designer:** Elena Kislicyna**Proofreader:** Maria Bashkirova**Translation:** Grigoriy Rossyaykin

Printed in the printing house Buki Vedi LLC.

115093, Moscow, Partiyiny pereulok 1/58, building 3, office 11

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7(985)999-65-46

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 41

Passed for printing on 23.04.2019

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: www.mos.ru, raex-a.ru

СТРАТЕГИЯ. STRATEGY

2 АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ РОССИИ – СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ НАСЕЛЕНИЮ
ASSOCIATION OF LAWYERS OF RUSSIA – SYSTEMATIC LEGAL ASSISTANCE TO THE POPULATION

6 ВЛАДИМИР ГАМЗА: «РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ ИЗБЫТОЧНО ШИРОК, НО ДОСТАТОЧНО ПРОФЕССИОНАЛЕН»
VLADIMIR GAMZA: "THE RUSSIAN MARKET OF FINANCIAL ADVISERS IS EXCESSIVELY BROAD, BUT QUITE PROFESSIONAL"

8 КУЛЬТУРА ИНВЕСТИРОВАНИЯ
INVESTMENT CULTURE

ИНДЕКС УСПЕХА. SUCCESS INDEX

10 ТАХМАНАГЕР – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК В БИЗНЕСЕ!
TAXMANAGER – YOUR RELIABLE ASSISTANT IN BUSINESS!

ПЕРСОНА. PERSONALITY

14 НИКОЛАЙ ОВЧИННИКОВ: «ПОТЕНЦИАЛ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ – В ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ЗНАНИЙ И ОПЫТА»
NIKOLAY OVCHINNIKOV: "THE POTENTIAL OF THE LEGAL SYSTEM IS IN THE CONTINUITY OF KNOWLEDGE AND EXPERIENCE"

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

20 НОВОСТНАЯ ХРОНИКА
NEWS CHRONICLE

24 НЕВЕРОЯТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИТАЛЬЯНЦЕВ В РОССИИ
INCREDIBLE ITALIAN TECHNOLOGIES IN RUSSIA

30 ЕСЛИ НЕ УЧИТЫВАТЬ МНЕНИЕ ГРАЖДАН, НИКОГДА НЕ ДОСТИГНУТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ
YOU WILL NEVER ACHIEVE RESULTS IF YOU DO NOT TAKE INTO ACCOUNT THE OPINIONS OF CITIZENS

ЭНЕРГИЯ ГОРОДА. URBAN ENERGY

34 «ЮНИСЕРВИС» – НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА
UNISERVIS – A NEW LEVEL OF COMFORT

38 СОЗИДАНИЕ И МАСТЕРСТВО
CREATION AND MASTERY

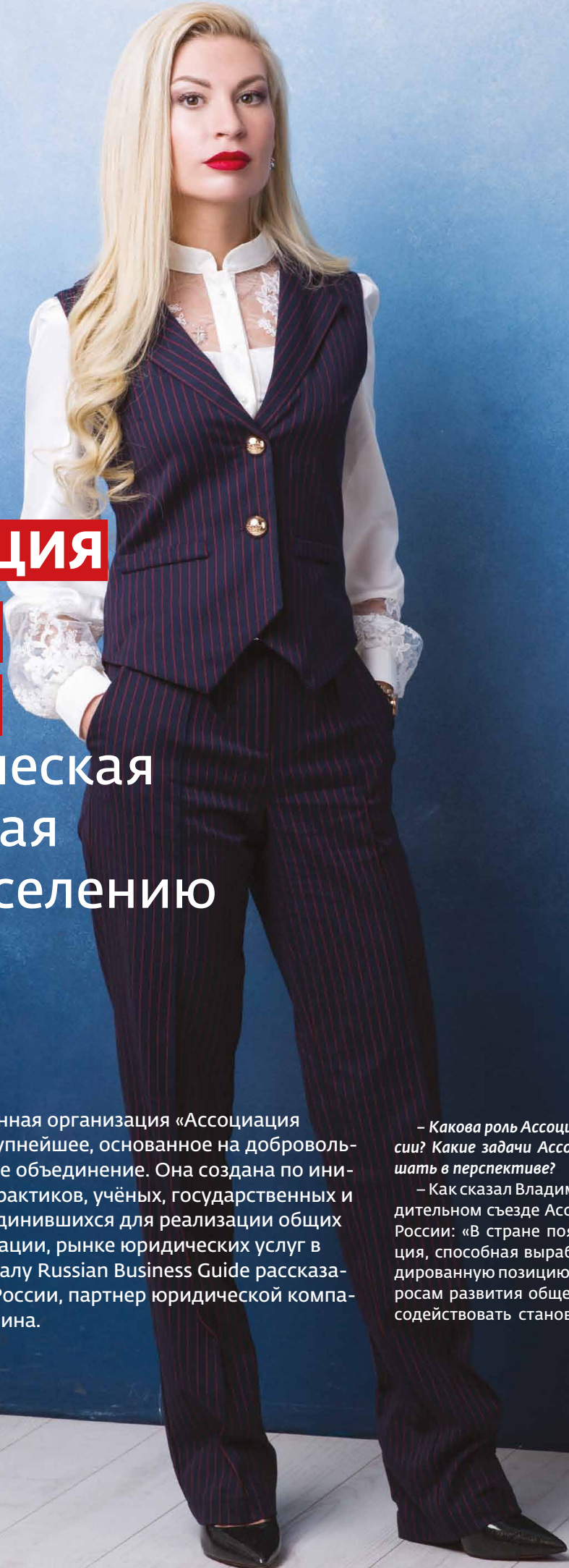
42 СЕРГЕЙ СЕМЕНДИЛОВ: «ВИП ЗНАЧИТ – «ВТОРИЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПИТАНИЯ»
SEMENDILOV: "VIP MEANS – "SECONDARY POWER SOURCES"

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ. LEGAL REGULATION

46 АЛЕКСЕЙ ЗАЙКИН, «ФОСБИ®»: «ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЖКХ – ПРОЦЕСС НЕПРЕРЫВНЫЙ»
ALEXEY ZAIKIN, FOSBI®: "CHANGES IN LEGISLATION IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES ARE A CONTINUOUS PROCESS"

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ РОССИИ – систематическая юридическая помощь населению

Общероссийская общественная организация «Ассоциация юристов России» – это крупнейшее, основанное на добровольном членстве самоуправляемое объединение. Она создана по инициативе граждан – юристов-практиков, учёных, государственных и общественных деятелей, объединившихся для реализации общих целей. О деятельности Ассоциации, рынке юридических услуг в России и защите бизнеса журналу Russian Business Guide рассказала член Ассоциации юристов России, партнер юридической компании «Юристь» Асия Мухамедшина.

– Какова роль Ассоциации юристов России? Какие задачи Ассоциация может решить в перспективе?

– Как сказал Владимир Путин на учредительном съезде Ассоциации юристов России: «В стране появилась организация, способная вырабатывать консолидированную позицию по ключевым вопросам развития общества и тем самым содействовать становлению правового

государства, развитию лучших отечественных традиций юриспруденции».

Ассоциация ориентирована на решение социально значимых задач, формирование правового государства, обеспечение конституционных прав граждан. Соответственно, идея правового государства невозможна без преодоления правового нигилизма, поэтому одной из главных задач юридического сообщества является решение проблем повышения правового сознания граждан в России. Так как право становится все более востребованным, и практически в каждой сфере жизни гражданам необходимы юридические знания, хотя бы на базовом уровне, поэтому целью Ассоциации является оказание систематической юридической помощи населению. В разрешении проблем оказания правовой помощи Ассоциация прилагает немало усилий, привлекая специалистов различных отраслей права, кроме того, сотрудничает с государственными органами, общественными объединениями, международными правительственными и неправительственными организациями, осуществляет информационную деятельность в электронных и печатных средствах массовой информации и информационных сетях. В частности, во всех регионах России ежеквартально проводятся дни бесплатной юридической помощи, десятки тысяч граждан получают консультации, помимо этого ежегодно проводится Всероссийский правовой (юридический) диктант, в декабре прошлого года в нем приняли участие 165 тысяч человек, хотя годом ранее количество участников было в три раза меньше. То есть очевиден запрос общества на получение доступной юридической информации о своих правах и обязанностях. Также сейчас в АЮР работает 28 комиссий по различным отраслям и вопросам права. Эксперты, которые состоят в таких комиссиях, не только определяют «болевы точки» в своей сфере, но и, что самое важное, выработывают конкретные предложения для улучшения законодательства.

– Как можно оценить сложившийся на сегодня рынок юридических услуг в России?

– На сегодняшний день специалисты, практикующие на рынке юридических услуг, – это независимые от государства практики, действующие в границах правового поля. На рынке таких услуг всегда большая конкуренция, и путь к успеху юридическим фирмам дается непросто. В связи с чем недобросовестные специалисты не задерживаются на рынке юридических услуг, так как главное в работе – это высокий профессионализм. Сейчас повышенный спрос на специалистов в различных отраслях права, что под-

тверждает анализ юридического рынка за 2018-2019 годы. Особенно налоги, банкротство, трудовые споры, пенсионное законодательство.

Востребованность юридических услуг обусловлена тем, что на сегодняшний день определен курс на построение правового государства, прослеживается рост динамики действующего законодательства, то есть оно непрерывно меняется.

– Как бы вы могли охарактеризовать правовое регулирование бизнеса в настоящее время?

– В последнее время законодатель повышает требования к юридическим лицам и предпринимателям, ужесточен контроль в сфере налогового и трудового законодательства. В связи с чем у бизнеса возникает потребность в правовой защите. Как показывает корпоративная практика, законодатель на этом не останавливается, разрабатывая новые механизмы не только контроля, но защиты бизнеса. Это касается в том числе и защиты от необоснованного уголовного преследования.

– Как в нынешних рыночных условиях обеспечить надежную юридическую защиту бизнесу? Ведь содержать полноценные юридические отделы могут позволить себе лишь немногие крупные предприятия.

– Рынок юридических услуг может предложить альтернативную и надежную правовую защиту бизнесу путем обращения предпринимателей за помощью к фирмам, объединениям и ассоциациям, организованным практикующим специалистам персональным подходом к тарификации услуг. Поиск и привлечение квалифицированных специалистов основывается по тому же принципу, как и подбор кандидата на должность замещения в штате.

То есть малый бизнес за относительно небольшие деньги может получить квалифицированное юридическое сопровождение своей деятельности.

– Расскажите, как юридический аутсорсинг выглядит на практике? Насколько он распространен в России?

– Задачей этого вида юридических услуг, оказываемого юридическими организациями, является правовое сопровождение бизнеса на систематической основе с непрерывным процессом, что исключает риск неразрешения срочного юридического вопроса, связанного с деятельностью юридического лица в связи с, например, отсутствием на рабочем месте штатного юриста.

Юридический аутсорсинг в России начал свое развитие с момента появления рыночной экономики. В основном правоотношения между бизнесом и юридическими компаниями строятся на

договорной основе. Это могут систематические услуги, либо в случае необходимости юридическая помощь оказывается непосредственно по запросу. Например, в случае обращения в суд либо в налоговые органы.

Юридический аутсорсинг в России не только сопровождает, но и в некоторой степени развивает бизнес. Учитывая опыт западных стран, где данный вид услуг широко развит, можно прийти к выводу, что юридическое сопровождение бизнеса в скором будущем примет еще большие масштабы.

– В чем сложность работы юриста в современных условиях?

– Профессия юриста одна из самых древних в истории цивилизации и связана с появлением права. В современный период существенное обновление правовой основы государственной и общественной жизни влечет за собой и изменение стиля и методов работы правоохранительных органов и судебной системы, в связи с чем потребность общества в профессиональных юристах только возрастает. И здесь важнейшим фактором для юристов является качество юридического образования, так как оно влияет на профессиональную компетентность юриста. Но базового уровня подготовки, как и получение образования в высшем учебном заведении, недостаточно для практикующего юриста, необходимо систематическое повышение квалификации. Данное обстоятельство игнорируют недобросовестные юристы, в связи с чем специалисты в области права часто сталкиваются с ситуацией, когда необходимо разрешать ситуацию по факту обращения граждан после некачественной помощи, что накладывает негативный отпечаток на профессию в целом.

Это, конечно, некая сложность в профессии, но так как на любом рынке могут оказаться недобросовестные участники, исключить в полной мере данное обстоятельство пока невозможно, хотя критики предлагают законодателю установить регулирование деятельности юристов, что позволит осуществлять контроль над качеством оказываемых услуг и исключит некачественных специалистов. Но все же не все так печально. Как показывает практика, за последний период прослеживается сокращение вышеуказанных случаев, полагаю, это связано с ростом динамики действующего законодательства, повышением требований к юридическим лицам и ужесточению контроля в сфере налогового и трудового законодательства. Также стали больше доступны и расширились образовательные программы по повышению квалификации для специалистов в области права.



**ASSOCIATION
OF LAWYERS
OF RUSSIA –**
systematic legal
assistance to the
population

The All-Russian non-governmental organization Association of Lawyers of Russia (ALR) is the largest, self-governing association based on voluntary membership. It was created at the initiative of citizens – legal practitioners, scientists, government and public figures, who joined to implement common goals. Asiya Mukhamedshina, member of the Association of Lawyers of Russia, partner of the law firm Yurist, told the Russian Business Guide magazine about the activities of the Association, about the market of legal services in Russia and legal protection of business.

– What is the role of the ALR? What tasks can the Association solve in future?

– As Vladimir Putin said at the founding congress of the Association of Lawyers of Russia: “An organization capable of developing a consolidated position on key issues of the development of society and thereby facilitating the establishment of the rule of law state and the development of the best national jurisprudence traditions has emerged in the country.”

The Association is focused on solving socially significant tasks, forming a state governed by the rule of law, ensuring the constitutional rights of citizens. Accordingly, the idea of a state governed by the rule of law is impossible without overcoming legal nihilism, therefore one of the main tasks of the legal community is to solve the problems of low legal awareness of citizens in Russia. As the law becomes more and more popular, citizens need legal knowledge in almost every sphere of life, at least at a basic level, therefore the purpose of the Association is to provide systematic legal assistance to the population. In addressing the problems of legal assistance, the Association makes a lot of efforts involving specialists from various branches of law, it also cooperates with government agencies, public associations, international governmental and non-governmental organizations, carries out information activities in electronic and printed media, and in information networks. In particular, days of free legal assistance are held in all regions of Russia on a quarterly basis, tens of thousands of citizens receive consultations. In addition to this, the All-Russian legal dictation is held annually. In December last year 165 thousand people took part in it, although a year earlier the number of its participants was three times smaller. That is, the public’s demand for obtaining accessible legal information on their rights and obligations is obvious. Also there are 28 commissions on various branches and issues of law in the ALR now. The experts-members of such commissions not only define the “pain points” in their field, but also, and most importantly, develop concrete proposals for improving the legislation.

– What is the current state of the market of legal services in Russia?

– Today, specialists working in the market of legal services are experts independent of the state and operating with

in the legal field. There is always a lot of competition in the market for such services and the way to success for law firms is not easy. In this connection, unscrupulous specialists do not linger on the market of legal services, since the main thing in work is high professionalism. Now there is an increased demand for specialists in various branches of law, which is confirmed by the analysis of the legal market for 2018-2019. In particular, these are: taxes, bankruptcy, labor disputes, pension legislation.

The demand for legal services is due to the fact that today a course for the construction of a legal state is defined, the growth of the dynamics of current legislation is observed, that is, it is constantly changing.

– How would you characterize the current legal regulation of business?

– Recently, the legislator has been increasing the requirements for legal entities and entrepreneurs; control in the field of tax and labor laws has been tightened. In this connection, the business has a need for legal protection. As corporate practice shows, the legislator does not stop at this, developing new mechanisms for not only control, but also for protection of business. This applies to protection against groundless criminal prosecution as well.

– How to provide reliable legal protection for business in the current market conditions? After all, only a few large enterprises can afford their own legal departments.

– Since only a small number of large enterprises can provide full-fledged legal departments, the market of legal services can offer alternative and reliable legal protection for business. Entrepreneurs can ask for help firms, unions and associations organized by practitioners with a personal approach to pricing. The search and attraction of qualified specialists is based on the same principle as the selection of a candidate for the position of replacement in the staff.

That is, a small business can get qualified legal support for its activities for relatively little money.

– Can you tell us how legal outsourcing works in practice? How common is it in Russia?

– The task of this type of legal services rendered by legal organizations is legal

support of business on a systematic basis with a continuous process, which eliminates the risk of not resolving an urgent legal issue related to the activities of a legal entity due to, for example, the absence of a full-time lawyer at the workplace.

Legal outsourcing in Russia began its development from the moment of the emergence of the market economy. Basically, the legal relationship between business and law firms are built on a contractual basis. This can be regular services, or if necessary, legal assistance is provided directly upon request. For example, if it is necessary to go to court or to the tax authorities.

Legal outsourcing in Russia not only accompanies, but also to a certain extent develops business. Given the experience of Western countries, where this type of service is highly developed, it can be concluded that legal support of business will have even greater scale in the near future.

– What is the complexity of the work of a lawyer in modern conditions?

– The profession of a lawyer is one of the oldest in the history of civilization and it is associated with the emergence of law. In the modern period, a significant update of the legal basis of state and public life entails a change in the style and methods of work of law enforcement agencies and the judicial system, and therefore the need of society for professional lawyers is only increasing. And here the most important factor for lawyers is the quality of legal education, since it has an impact on the professional competence of a lawyer. But a basic level of training, like getting a degree in a higher educational institution is not enough for a practicing lawyer, systematic advanced training is necessary. This circumstance is ignored by unscrupulous lawyers. As the result, legal experts often face a situation when it is necessary to resolve a situation on the fact of citizens’ appeals after unqualified assistance rendered, which leaves a negative mark on the profession as a whole.

This is of course a certain complexity in the profession, but since unscrupulous participants may be in any market, it is still impossible to eliminate this circumstance fully, although critics suggest the legislator to establish regulation of lawyers that will allow monitoring the quality of services provided and eliminating unqualified professionals. But still the situation isn’t so sad. As practice shows for the last period, a reduction of the above cases can be traced, I think this is due to the growth of the dynamics of the current legislation, increased requirements for legal entities and tighter control in the field of tax and labor legislation. Also, advanced training programs for legal professionals have become more accessible and expanded.

ВЛАДИМИР ГАМЗА:

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ ИЗБЫТОЧНО ШИРОК, НО ДОСТАТОЧНО ПРОФЕССИОНАЛЕН»



Председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике, президент инвестиционно-консалтинговой группы «ЮФК», партнер компаний «ФальконФинанс», «Аудит Групп», Unitedbanks, кандидат экономических и юридических наук.

— Кто такие финансовые консультанты? Насколько эта практика распространена у российских предпринимателей?

— Финансовый советник – общее широкое понятие, включающее все виды деятельности на финансовом рынке: финансовые консультанты, брокеры всех типов, кредитные агенты, инвестиционные советники, финансовые аудиторы, страховые агенты, финансовые аналитики и все другие подобные виды деятельности, предоставляющие услуги по консультированию клиентов в сфере финансов.

В России практика использования финансовых консультантов все больше приобретает популярность. В последние несколько лет их количество увеличилось в несколько раз, и рынок предложений существенно расширился.

— В России пока финансовым советником может стать фактически любой гражданин, имеющий хоть какое-то отношение к рынкам. Можно ли выделить какие-то основные законы, которые регулируют их деятельность?

— В связи с тем, что финансовый советник – не вид конкретной профессиональной деятельности, а лишь общее групповое и размытое понятие, его деятельность законодательно никак не регулируется.

Во всем мире, и в России в частности регулируются лишь отдельные конкретные виды деятельности финансового советника. Сегодня на законодательном уровне регламентирована работа аудиторов, брокеров, адвокатов, страховых агентов, инвестиционных советников и других подобных специалистов. Основ-

Финансовый советник (консультант) – профессия, которая появилась на российском рынке финансовых услуг сравнительно недавно, но уже сформировала большой пул специалистов. С того момента, как российская экономика перешла к рыночным отношениям, возникла потребность в различных направлениях финансового консалтинга: страховом, пенсионном, банковском и др. На Западе это направление развивается гораздо дольше, в связи с чем сложилась целостная система подготовки и дальнейшей деятельности этих специалистов: для них определены компетенции, квалификационные требования, принципы сертификации и зоны профессиональной ответственности. О том, насколько распространена практика использования финансовых консультантов в России, какие услуги пользуются особым спросом, а также о том, как выбрать квалифицированного советника, нам рассказал председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике Владимир Андреевич Гамза.

ным законом для финансовых советников является Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». Деятельность аудитора и адвоката регулируется также специальным законодательством об аудиторской и адвокатской деятельности.

В декабре 2018 года вступил в силу 397-ФЗ от 20.12.2017, установивший регулирование деятельности инвестиционных советников, которых очень часто причисляют к рядам финансовых консультантов.

— Какие самые популярные услуги у финансовых консультантов в России? В каком случае предприниматели обращаются к финансовым консультантам?

— Больше всего в России и мире распространен финансовый консалтинг с широчайшим спектром услуг как для бизнеса, некоммерческих и государственных организаций, так и для обычного населения. Как правило, общая финансовая консультация позволяет клиенту правильно определить свою дальнейшую деятельность на финансовом рынке, выстроить стратегию работы и выбрать наиболее оптимальный и эффективный финансовый инструмент.

В России также востребован консалтинг, связанный с налогообложением и оценкой финансовых активов, а также с привлечением банковского, инвестиционного и иного финансирования.

Зачастую к финансовым консультантам обращаются тогда, когда есть необходимость разработки более эффективной финансовой модели бизнеса, контроля целевого расходования средств и оценки эффективности вложений или полный анализ финансового состояния компа-

нии: поиск узких мест и финансовых рисков. Все это не всегда делают штатные финансисты компании, а зачастую отправляется на аутсорсинг аудиторам и финансовым советникам.

— Насколько велик рынок российских финансовых советников? Как предпринимателю обезопасить себя и выбрать хорошего финансового консультанта? Что нужно знать?

— Российский рынок финансовых советников очень широк, я бы даже сказал – избыточно широк и при этом достаточно профессионален. К выбору финансового советника нужно подходить очень серьезно, так же ответственно, как к выбору банка или страховой компании. В первую очередь, нужно выбирать профессионального советника с большим стажем работы именно в той финансовой сфере, в которой вы желаете получить консультацию. Не будет лишним подробно изучить резюме советника и обязательно запросить письменную консультацию на официальном бланке с подписью. Полученную рекомендацию необходимо предварительно показать независимому эксперту. Только так можно оценить работу консультанта и уровень его компетентности в интересующих вас вопросах.

Не могу не сказать о том, что любой предприниматель может обратиться за помощью в Торгово-промышленную палату России, ее региональные и муниципальные отделы, а также отраслевые советы и комитеты ТПП РФ, эти подразделения имеют в своем составе высококлассных специалистов и также оказывают широкий спектр финансовых консультаций.

VLADIMIR GAMZA: “THE RUSSIAN MARKET OF FINANCIAL ADVISERS IS EXCESSIVELY BROAD, BUT QUITE PROFESSIONAL”



Chairman of the Council of the CCI of Russia on Financial, Industrial and Investment policy, President of the investment consulting group UFK, Partner of FalconFinance, Audit Group, Unitedbanks, Candidate of Economics and Law.

The financial adviser (consultant) is a profession that has appeared on the Russian financial services market relatively recently, but has already formed a large pool of specialists. From the moment the Russian market moved to market relations, a need in various areas of financial consulting arose: insurance, pension, banking, etc.

In the West, this area has been developing much longer, thus an integral system of training and further activities of these specialists has developed: their competences, qualification requirements, principles of certification and areas of professional responsibility are defined. Vladimir Gamza, Chairman of the Council of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation on Financial, Industrial and Investment Policy, told us about how to choose a qualified adviser, about the practice of using financial advisers in Russia and the most particular services.

– *Who are financial advisers? How common is this practice among Russian entrepreneurs?*

– The financial adviser is a broad general concept that includes all types of activities in the financial market: financial advisers, brokers of all types, credit agents, investment advisors, financial auditors, insurance agents, financial analysts and all other similar types of activities that provide consulting services to clients in finance.

In Russia, the practice of using financial advisers is becoming increasingly popular, in the past few years their number has increased several times and the market for offers has expanded significantly.

– *In Russia, for now, virtually any citizen who has at least some relation to the markets can become a financial advisor. Is it possible to identify some basic laws that regulate their activities?*

– Due to the fact that a financial adviser is not a type of specific professional activity, but only a general group and vague concept, its activity is not regulated by law in any way.

All over the world and in Russia in particular, only certain specific types of activities of a financial adviser are regulated. Today, at the legislative level, the activities of auditors, brokers, lawyers, insurance agents, investment advisors and other similar professionals are regulated. The main law for financial advisers is the

Federal Law “On the Securities Market”. The activities of an auditor and a lawyer are also regulated by special legislation on auditing and advocacy.

In December 2018, 397-FZ of December 12, 2017 entered into force, establishing regulation of the activities of investment advisers, which are often referred to as financial advisers.

– *What are the most popular services provided by financial advisers in Russia? In which case do businessmen turn to financial advisers?*

– Financial consulting with the widest range of services, both for business, non-profit and government organizations, and for the public is most common in Russia and the world. As a rule, general financial advice allows clients to determine their future activities in the financial market correctly, build a strategy of work and choose the most optimal and effective financial instrument.

In Russia, consulting related to taxation and valuation of financial assets, as well as attracting banking, investment and other financing, is also in demand.

Often they turn to financial advisers when there is a need to develop a more efficient financial business model, control target spending of funds and evaluate the effectiveness of investments or complete analysis of a company’s financial condition: search for bottlenecks and financial risks. All this is not done by full-time fi-

nanciers of a company, and often it is outsourced to auditors and financial advisers.

– *How big is the market of financial advisers in Russia? How can entrepreneurs protect themselves and choose a good financial advisor? What does one need to know?*

– The Russian market of financial advisers is very broad, I would even say, excessively broad, and at the same time quite professional. The choice of a financial adviser should be approached very seriously, as responsibly as the choice of a bank or an insurance company. First of all, you need to choose a professional adviser with great experience in the financial sector in which you want to get advice. It will not be superfluous to study the adviser’s resume in detail and it is necessary to request a written consultation on the official signed form. It is better to show the received recommendation to an independent expert. Only there you can assess the work of the consultant and the level of his or her competence in matters of interest to you.

I would like to add that any entrepreneur can apply for help to the Chamber of Commerce and Industry of Russia, its regional and municipal branches, as well as industry councils and committees of the CCI of Russia. As these units have highly qualified specialists on their staff and also provide a wide range of financial advice.



КУЛЬТУРА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Бизнес любого уровня всегда нуждается в инвестировании. Без ресурсов невозможно развиваться, а без развития наступает стагнация. Сегодня Россия активно развивает свой уровень инвестирования. Ситуация ежедневно меняется, и способствуют этому такие институты, как комитет МТПП по развитию инвестиционной среды для бизнеса. Специально для RBG Анна Вовк, генеральный директор компании «Национальная Дистрибьюция» и председатель комитета, рассказала о том, с какими вопросами предприниматель может к ним обратиться, почему частный инвестор может быть привлекательнее банка или фонда и какие изменения нас ждут в ближайшие годы.

– За какой помощью обращаются предприниматели в комитет МТПП по развитию инвестиционной среды для бизнеса?

– В первую очередь, за тем, чтобы обрести необходимые деловые связи, причем многоотраслевые. Среди членов комитета есть участники абсолютно разных компетенций и уровня ресурсов. Во-вторых, в связи с тем, что сейчас для российского бизнеса труднодоступны банковские продукты, существует большой спрос на альтернативные источники финансирования – и люди хотят знать, какие из них могут быть им полезны, как ими пользоваться. Мы помогаем это сделать.

– Деятельность комитета направлена на решение проблем доступности инвестиций для бизнеса. Что нужно, чтобы проект стал доступным для бизнеса?

– Мы не решаем проблему доступности инвестиций как таковую. Но мы можем подготовить бизнес таким образом, чтобы он стал интересным для инвестирования. Предприниматели обращаются с абсолютно разными вопросами. В основном звучат они так: у нас есть идеи, и нам нужны деньги. Или: у нас есть бизнес, а нам нужен немного другой, или мы хотим из одной отрасли пойти в другую (и тогда это уже открытый стартап). Венчурными инвестициями мы не занимаемся – это отдельное направление бизнеса. В основном, суть такая: средний и малый бизнес хочет получать дополнительное финансирование под расширение своей деятельности.

– Вы как руководитель комитета принимаете непосредственное участие в формировании и развитии инвестиционной среды. Москва – один из самых инвестиционно привлекательных городов страны. Каких условий сегодня не хватает инвесторам? Что можно улучшить в инвестиционной среде?

– Не хватает стабильности. Сейчас сама инвестиционная среда такова, что нет высокого уровня доверия, культуры займа денег в долг частных инвесторов – то есть альтернативных источников финансирования, не у банков или фондов. Это отдельная история. Речь идет о выработке определенной бизнес-этики, которой надо следовать, нужна определенная финансовая грамотность. Не каждый бизнес имеет в штате экономиста, а тем более финансового директора или менеджера по инвестиционным отношениям. Все это серьезная работа, которая требует точности, профессионализма и времени. Мы помогаем предпринимателям эту культуру приобрести. Помимо непосредственной работы с каждым, кто приходит в комитет, мы обсуждаем эти темы в различных форматах: проводим круглые столы, бизнес-сессии, отдельные презентации на базе МТПП и так далее.

– Комитет также способствует улучшению двустороннего взаимодействия между бизнесом и реальными инвесторами. Насколько московские предприниматели открыты к общению с потенциальными инвесторами? Почему возникают сложности в коммуникации?

– Предприниматели очень открыты с потенциальными инвесторами. Прежде всего, это связано с тем, что куда легче и проще передавать конфиденциальную информацию частному инвестору, а не банку. Потому что все понимают, что у частного инвестора нет никакой мотивации передавать всю информацию куда-то дальше, а вот у банка с этим есть некоторые сложности. Как минимум, над ним стоит ЦБ, поэтому возможна ситуация передачи информации в контролирующие органы – в частности, об управленческой отчетности.

– Как можно оценить инвестиционную среду в России на сегодняшний день? Как она будет меняться в ближайшие годы?

– Все зависит от отраслей, а в целом же – России не хватает денежных средств для частного сектора, для малого и среднего бизнеса. Хорошо себя чувствуют те, кто ориентирован на экспорт, на госзаказы, и те, кто имеет отношение к природным ресурсам (это то, что до сих пор составляет основную бюджетообразующую часть нашей страны). Все остальные находятся в зоне большого риска, сравнимым с венчурным во многих отраслях. Но ситуация сложилась не из-за конкуренции, а из-за существующего положения вещей: много факторов риска, поэтому долгосрочное планирование вообще невозможно, а среднесрочное и краткосрочное дает, соответственно, среднесрочный и краткосрочный результат. Никакой залогоустойчивости экономики и никакой устойчивости развития бизнес не имеет. Спотовые сделки, спотовый бизнес. Никаких стратегических вложений в бизнес частный сектор не делает. Как это будет изменяться – зависит от политической воли, от того, какие условия диктует ЦБ. Сегодня, к сожалению, бизнес изначально рассматривают как преступника и постоянно ищут, где бы прижать. Например, если 2 из 10 предпринимателей попали в неудачную ситуацию, то ко всем 10 применяются репрессии на уровне ЦБ. Бизнес зажимают, тотально контролируют. Это очень тяжелое давление, в том числе и экономическое. Сейчас необходимо иметь отдельных людей, которые занимаются не самим бизнесом, а вопросами около бизнеса. За них нужно платить. Потому что если раньше можно было прийти и получить посылочное финансирование в банке, не мучить себя вопросами отношений с инвесторами, то сейчас приходится уделять время. А это – деньги.



INVESTMENT CULTURE

– What kind of help do businessmen ask for when they turn to the MCCI Committee for the Development of the Investment Environment for Business?

– First of all, they want to gain the necessary business ties, diversified ones. Among the members of the Committee there are participants of completely different competencies and level of resources. Secondly, due to the fact that now banking products are less available for Russian companies, there is a great demand for alternative sources of financing – and people want to know which of them can be useful for them, how to use them. We help to do this.

– The activity of the Committee is aimed at solving the problems of accessibility of investments for business. What is needed for the project to become available for business?

– We do not solve the problem of access to investment as such. But we can prepare the business so that it becomes interesting for investment. Entrepreneurs ask completely different questions. Mostly they sound like this: we have ideas and we need money. Or: we have a business, and we need a little bit different one, or we want to go from one industry to another (and then this is a real startup). We are not engaged in venture investments – this is a separate line of business. Basically, the essence is this: SMEs want to receive additional funding for the expansion of their activities.

– As the head of the Committee you are directly involved in shaping and developing the investment environment. Moscow is one of the most investment-attractive cities in the country. What conditions do investors lack today? What can be improved in the investment environment?

– We need more stability. Now the investment environment itself is such that there is a low level of trust, no culture of borrowing money from private investors – that is, from alternative sources of financing, not from banks or funds. This is a separate story. It is about developing a certain business ethics, which must be followed, we need a certain financial literacy. Not every business has an economist on its staff, let alone a financial director or an investment relations manager. All this is a serious work that requires accuracy, professionalism and time. We help entrepreneurs acquire this culture. In addition to working directly with everyone who comes to the Committee, we discuss these topics in various formats: we hold round tables, business sessions, separate presentations based on the MCCI, and so on.

– The committee also contributes to the improvement of bilateral interaction between business and real investors. How open are Moscow businessmen to communication with potential investors? Why are there difficulties in communication?

– Entrepreneurs are very open with potential investors. First of all, this is due to the fact that it is much easier to transfer confidential information to a private investor, and not to a bank, because everyone understands that the private investor has no motivation to transfer all the information somewhere further, while the bank has some difficulties with this. For example, the Central Bank is standing above it, so a situation of information transfer to regulatory authorities is possible, in particular, about management reporting.

Business of any level always needs investment. It is impossible to develop without resources, and without development stagnation comes. Today, Russia is actively developing its level of investment culture. The situation changes daily and institutions such as the MCCI Committee on the Development of the Investment Environment for Business contribute to this. Anna Vovk, General Director of Natsionalnaya Distribyutsiya and the Chairperson of the Committee, told RGB about the issues with which an entrepreneur can turn to them, why a private investor can be more attractive than a bank or fund, and what changes await us in the coming years.

– What is the state of the investment environment in Russia today? How will it change in the coming years?

– Everything depends on the industries, but in general, Russia does not have enough money for the private sector, for SMEs. Those who are focused on export, on state orders, and those who are related to natural resources feel well (this is what still constitutes the main budget-forming part of our country). All the rest are in the zone of high risk, comparable to the venture business in many industries. But the situation has developed not because of competition, but because of the existing state of affairs: there are many risk factors, therefore long-term planning is impossible at all, and the medium-term and short-term planning gives, respectively, a medium-term and short-term result. There is no collateral sustainability of the economy and no sustainability of business development. Spot deals, spot business. The private sector does not make any strategic investments in business. How this will change depends on political will, on what conditions the Central Bank dictates. Today, unfortunately, the business is initially considered as a criminal, and they are constantly looking for where to press it. For example, if 2 out of 10 businessmen got into an unpleasant situation, then repression at the level of the Central Bank is applied to all 10. Business is clamped, totally controlled. This is a very heavy pressure, including economic one. Now you need to have individuals who are not engaged in the business itself, but in the issues around the business. You have to pay for them. Because if earlier it was possible to come and get feasible financing in a bank, not to torture yourself with investor relations issues, now you have to waste time. And this is money.

TAXMANAGER – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК В БИЗНЕСЕ!



**НЕРУШИМЫМИ
ПРИНЦИПАМИ
КОМПАНИИ ЯВЛЯЮТСЯ:**

- ЧЕСТНОСТЬ
- ОБЪЕКТИВНОСТЬ
- КОМПЕТЕНТНОСТЬ
- КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ
- НАДЕЖНОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
- ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Компании TAXmanager (ООО «ПЕРСОНАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ») 16 апреля 2019 г. исполнилось 10 лет. За это время компания зарекомендовала себя надежным партнером в решении сложных юридических задач. Команда высококвалифицированных юристов и адвокатов видит закон как инструмент, который при правильном его применении помогает добиваться финансового успеха, устраняет и минимизирует сопутствующие риски, восстанавливает равновесие и баланс в бизнесе. Специалисты TAXmanager под чутким руководством адвоката АП г. Москва, Управляющего партнера Ваюкина Василия находятся в постоянном контакте с клиентом, что помогает своевременно выявлять и решать их проблемы. К решению поставленных задач команда приступает с уверенностью в результате, профессиональными амбициями и стремлением к победе – это постоянные составляющие любого проекта компании TAXmanager. Защита прав и законных интересов клиентов силами команды юристов компании TAXmanager приводит к нужным результатам и успеху.

Имея за своими плечами многолетнюю практику по различным отраслям права и налогообложения, включая опыт судебной защиты, компания TAXmanager также ставит перед собой цель – способствовать совершенствованию правовой и налоговой системы в Российской Федерации, принимая непосредственное участие в законопроектной работе и экспертных советах. За последние два года было подготовлено и направлено в профильные комитеты и ведомства, в т.ч. и по собственной инициативе, более 50 заключений на проекты федеральных законов (в качестве экспертов в рамках работы по оценке регулирующего воздействия). Юристы компании TAXmanager приняли активное участие в обсуждении порядка 100 проектов ФЗ, внесли порядка 10 своих законодательных инициатив и предложений, из которых 4 нашли поддержку в высоких кругах профильных комитетов и ведомств, а также крупнейших юридических, консалтинговых и аудиторских компаниях и находятся сейчас на проработке в качестве федерального закона.

К своему 10-летию компания TAXmanager запускает новый проект LawGround, в который выводит порядка 15 направлений деятельности. Корпоративная практика, уголовная практика, DueDiligence (правовая экспертиза), юридическое сопровождение и защита бизнеса, управление экстренными ситуациями, разрешение споров (судебная защита бизнеса), банкротство, медиация (внесудебное урегулирование споров и ведение переговоров), антимонопольное право, семейное и наследственное право, трудовое право, юридическое сопровождение медицинского бизнеса и др. – все эти практики



были и ранее знакомы компании, по всем имеются успешно завершенные дела, но именно сейчас этот трансформировалось в отдельный проект, чтобы наглядно продемонстрировать полный спектр услуг, оказываемых клиентам.



Компания TAXmanager постоянно стоит на защите прав и законных интересов не только корпоративного бизнеса, но и частных лиц. Правовая поддержка компании TAXmanager начинается с момента зарождения идеи о создании бизнеса. Своим клиентам компания TAXmanager помогает реализовать самые смелые идеи, структурировать, разрабатывать и создавать стратегию развития бизнеса,

давая грамотные советы на каждом этапе достижения цели. Подобный «внешний советник» моментально реагирует на каждую проблему, мешающую нормальному функционированию бизнеса, и участвует в ее оперативном устранении.

На протяжении нескольких лет юристы компании TAXmanager входят в списки лучших юристов по версии престижного международного справочника BestLawyers. Управляющий партнер компании TAXmanager Василий Викторович Ваюкин и генеральный директор компании TAXmanager Елена Анатольевна Ваюкина создали команду профессионалов с уникальным опытом и доскональным знанием российских законов. Они вместе совершенствуют свои профессиональные навыки, знания и умения и преодолевают любые препятствия. Все усилия команды направлены на достижение поставленных целей. Это было бы невозможно без доверия со стороны клиентов. Определяя высокие стандарты работы и неся ответственность за предоставление качественных услуг, TAXmanager устанавливает справедливое соотношение между тем, какой результат получает клиент, и своим вознаграждением. Прозрачность взаимоотношений и расчетов – это то, в чем может быть уверен каждый клиент.

Компания TAXmanager занесена в реестр российских предприятий, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации и за рубежом (свидетельство № 00983-315). Вы всегда можете обратиться к ним за помощью по телефону +7 (495) 648-65-33 или связаться по почте pnm@taxmanager.ru.

A professional photograph of a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark blue suit jacket, a white dress shirt, and a patterned tie. He is standing with his arms crossed against a plain, light grey background.

TAXMANAGER – YOUR RELIABLE ASSISTANT IN BUSINESS!

**THE COMPANY'S
PERMANENT
PRINCIPLES ARE:**

- HONESTY
- OBJECTIVITY
- COMPETENCE
- CONFIDENTIALITY
- RELIABILITY
- INDIVIDUAL APPROACH
- EFFICIENCY

On April 16, 2019, TAXmanager ("PERSONAL TAX MANAGEMENT" LLC) turned 10 years old. During this time, the company has established itself as a reliable partner in solving complex legal problems. A team of highly qualified lawyers and attorneys sees the Law as a tool that, if properly applied, helps to achieve financial success, eliminates and minimizes associated risks, restores balance in business. Under the strict guidance of Vayukin Vasily, lawyer of Moscow AP and the managing partner, the specialists of TAXmanager are in constant contact with the client, which helps to identify and solve their problems in a timely manner. The team proceeds to the assigned tasks with confidence in the result, professional ambitions and the desire to win. These are the permanent components of any TAXmanager project. The efforts of the team of TAXmanager's lawyers lead to the desired results and success in protecting the rights and legitimate interests of clients.

Having a long-standing practice in various branches of law and taxation, including experience in judicial protection, TAXmanager also sets itself the goal of helping to improve the legal and tax system in the Russian Federation, taking direct part in legislative work and expert councils. Over the past 2 years, more than 50 opinions on draft Federal Laws have been prepared and sent to relevant committees and departments, including and on company's own initiative (as experts in the framework of work on regulatory impact assessment), lawyers of TAXmanager Company actively participated in the discussion of about 100 draft Federal Laws, made about 10 legislative initiatives and proposals, of which 4 found support in high circles of relevant committees and departments, as well as the largest legal, consulting and audit companies, and are now being worked on as a Federal Law.

On its 10th anniversary, TAXmanager launches a new project LawGround, which includes about 15 lines of business. Corporate practice, criminal practice, DueDiligence (legal expertise), legal support and protection of business, emergency management, dispute resolution (legal protection of business), bankruptcy, mediation (out-of-court settlement of disputes and

negotiations), antitrust law, family and inheritance law, labor law, legal support of the medical business, etc. – all these practices have been familiar to the company before, there are successfully completed cases in all these fields, but right now all these have been transformed into a separate project to demonstrate the full range of services provided to customers.

TAXmanager constantly stands for the protection of rights and legitimate interests of not only corporate business, but also private individuals. TAXmanager begins legal support with the birth of the idea of creating a business. TAXmanager helps its customers to implement the most ambitious ideas, structure, develop and create a business development strategy, giving competent advice at each stage of the project. Such an "external advisor" instantly reacts to every problem that interferes with the regular functioning of the business, and participates in its prompt elimination.

For several years, lawyers of TAXmanager have been included in the lists of the

best lawyers according to the prestigious international directory BestLawyers. The managing partner of TAXmanager Vasily Vayukin and General Director Elena Vayukina have created a team of professionals with unique experience and thorough knowledge of Russian laws. Together they improve their professional skills and knowledge, and overcome any obstacles. All team efforts are aimed at achieving the goals. This would not have been possible without customer confidence. Determining high standards of work and taking responsibility for providing quality services, TAXmanager establishes a fair balance between what the client gets and the reward. Client can be sure of transparency of relationships and calculations.

TAXmanager is listed in the Register of Russian Enterprises whose financial and economic position indicates their reliability as partners for business activities in the Russian Federation and abroad (Certificate No. 00983-315). You can always contact them for help by phone +7 (495) 648-65-33 or by mail pnm@taxmanager.ru.



НИКОЛАЙ ОВЧИННИКОВ:



Потенциал
правовой системы –
в преемственности
знаний и опыта 🔥🔥

Alliance Legal
consulting group



Пройдя путь от оперуполномоченного до заместителя министра внутренних дел Российской Федерации, Николай Александрович Овчинников за свою долгую профессиональную карьеру успел многое. Помимо службы в органах внутренних дел, за его плечами активное участие в деятельности комитета по государственному строительству Государственной думы Российской Федерации в качестве заместителя председателя.

После ухода в 2014 году с должности директора Бюро по координации борьбы с организованной преступностью и иными опасными видами преступлений на территории государств-участников СНГ, Николай Александрович значительную часть своего времени уделяет общественной работе, в том числе в должности председателя Научно-консультативного совета Alliance Legal CG.

В преддверии своего 70-летнего юбилея российский государственный деятель, генерал-полковник полиции, заслуженный юрист Российской Федерации Николай Александрович Овчинников рассказал о своей деятельности в качестве председателя Научно-консультативного совета, значении преемственности в профессии юриста и качествах, необходимых молодому юристу для плодотворной работы и построения успешной карьеры.

– *Николай Александрович, расскажите о роли Научно-консультативного совета и его задачах?*

– Alliance Legal CG – юридическая фирма, которая специализируется на разрешении споров, уголовно-правовой защите и сопровождении сделок. На сегодняшний день это одна из ведущих юридических фирм в стране.

Научно-консультативный совет компании Alliance Legal CG на общественных началах объединяет авторитетных представителей науки и признанных специалистов в различных отраслях практической деятельности, требующих специальных юридических познаний.

Это позволяет проводить глубокий и всесторонний анализ стоящих перед фирмой задач, разрабатывать эффективную стратегию реализуемых проектов, определять набор юридических инструментов, использование которых приведет к оптимальному для клиента результату.

На мой взгляд, это уникальный для юридического рынка опыт, за основу которого была взята деятельность Научно-консультативных советов (НКС) при арбитражных судах, члены которых работают исключительно на общественных началах, обладая глубокими научными и профессиональными знаниями.

– *Чем было обусловлено ваше решение посвятить себя общественной работе именно в сфере юридического консалтинга?*

– Перед любым состоявшимся человеком рано или поздно возникает выбор: оставить свой опыт и знания при себе или передать накопленный «бэкграунд» следующему поколению, которое его усовершенствует, преумножит, будет использовать на благо общества. Для меня тут выбор очевиден.

Мир не стоит на месте, в современных реалиях вопросы организации правопорядка в сфере экономики и совершенствования системы правосудия имеют первостепенное значение для устойчи-

развития, достойную судебную защиту и эффективное использование инструментария, предоставленного российской правовой системой.

Уверен, что именно в такой прикладной, практической сфере востребованы знания и опыт, которые получены за долгие годы профессиональной деятельности. Подобную точку зрения разделяют и мои коллеги по НКС. Например, д.ю.н., профессор Валерий Васильевич Черников, который принимал непосредственное участие в разработке основных нормативных правовых актов Российской Федерации, регламентирующих сферу охраны общественного порядка и борьбы с преступностью.

С 1990 по 2011 годы он проходил службу в центральном аппарате МВД России, возглавляя юридическую службу министерства. Будучи глубоким теоретиком, область чьих интересов, прежде всего, лежит в сфере правотворчества, Валерий Васильевич принимает активное участие в деятельности НКС и оказывает неоценимую помощь в реализации стоящих перед юридической фирмой задач.

– *Кому пришла идея создания Научно-консультативного совета, и почему вы согласились его возглавить?*

– Идея создания такого совещательного органа принадлежала партнерам-основателям Alliance Legal CG. Это молодые, талантливые юристы, за профессиональной карьерой которых я давно наблюдаю.

Я убежден, что именно в таких людях кроется огромный потенциал развития и совершенствования правовой системы нашей страны. По моему мнению, в юридической профессии огромное значение имеет преемственность знаний и опыта. Я горд тем, что азы юриспруденции постигал под руководством таких корифеев юридической науки, как С.С. Алексеев, М.И. Ковалев, В.Ф. Яковлев, И.Я. Казаченко и другие. В ходе своей практической деятельности я всегда был благодарен

НА МОЙ ВЗГЛЯД, ЭТО УНИКАЛЬНЫЙ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКОГО РЫНКА ОПЫТ, ЗА ОСНОВУ КОТОРОГО БЫЛА ВЗЯТА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАУЧНО-КОНСУЛЬТАТИВНЫХ СОВЕТОВ (НКС) ПРИ АРБИТРАЖНЫХ СУДАХ, ЧЛЕНЫ КОТОРЫХ РАБОТАЮТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА ОБЩЕСТВЕННЫХ НАЧАЛАХ, ОБЛАДАЯ ГЛУБОКИМИ НАУЧНЫМИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ЗНАНИЯМИ

вого развития государства. В решении этих важнейших задач роль юридического сообщества неуклонно растет. Перед практикующими юристами сегодня стоят непростые задачи: помочь бизнесу избежать юридических рисков, обеспечить безопасные условия для стабильного

своим наставникам и старшим товарищам, которые служили для меня примером профессионализма, высокой ответственности за порученное дело.

Сейчас, по прошествии лет, я считаю своим долгом поделиться опытом и знаниями с молодым, близким мне по



духу коллективом, и такая возможность мне представилась в Alliance Legal CG. Работа в этой команде позволяет мне обмениваться опытом с талантливыми коллегами. Я вовлечен в практическую деятельность компании, получаю профессиональное и эмоциональное удовлетворение от своей работы и, что стало для меня приятным открытием, чему-то обучаюсь сам, узнаю много нового. Кроме этого, мне чисто по-человечески нравится находиться в обществе красивых, умных, современных людей, быть членом этой дружной команды.

– Николай Александрович, а какими качествами должен обладать молодой юрист для того, что бы построить в современном мире успешную карьеру?

– Успешную карьеру можно построить только в результате максимальной самоотдачи, настойчивой и кропотливой работы на избранном поприще. Первостепенное значение для начинающего юриста имеет уровень профессиональной подготовки и общей эрудиции. Учеба не заканчивается окончанием университета, для успешного юриста она продолжается в течение всего профессиональ-

ного пути. Ещё одно важное качество молодого юриста – готовность работать в команде и не обязательно на первых ролях. Лидерство должно вызреть. И, конечно, огромное значение имеет соблюдение кодекса корпоративной этики и безусловная личная порядочность в отношениях со всеми участниками правоприменительного процесса.

Желаю молодым юристам успешной карьеры и глубокого удовлетворения от своей профессиональной деятельности!

Подготовила Елена Александрова

NIKOLAY OVCHINNIKOV:

“The potential of the legal system is in the continuity of knowledge and experience”

Having passed the way from a special investigative agent to the Deputy Minister of Internal Affairs of the Russian Federation, Nikolay Ovchinnikov had a lot in his long professional career. In addition to serving in the internal affairs agencies, he has been actively involved in the activities of the committee for state-building of the State Duma of the Russian Federation as a vice-chairman.

After resigning from the post of Director of the Bureau for the Coordination of the Fight Against Organized Crime and Other Dangerous Types of Crimes in the Territories of the CIS Member States in 2014, Mr Ovchinnikov devotes a considerable part of his time to public work, including as Chairman of the Scientific-Advisory Board of Alliance Legal CG.

On the eve of his 70th birthday, Russian statesman, police colonel-general, honored lawyer of the Russian Federation Nikolay Ovchinnikov spoke about his work as Chairman of the Scientific-Advisory Board, the importance of continuity in the legal profession and the qualities necessary for a young lawyer for productive work and building a successful career.



– Mr Ovchinnikov, tell us about the role of the Scientific-Advisory Board and its tasks?

– Alliance Legal CG is a law firm that specializes in dispute resolution, criminal defense and transaction support. Today it is one of the leading law firms in the country.

The Scientific-Advisory Board of the company Alliance Legal CG on a voluntary basis unites authoritative representatives of science and recognized experts in various fields of practice, requiring special legal knowledge.

This allows for a deep and comprehensive analysis of the tasks facing the firm, developing an effective strategy for the projects being implemented, identifying a set of legal instruments, the use of which will lead to an optimal result for the client.

In my opinion, this is a unique experience for the legal market. It is based on experience of the activities of the Scientific-Advisory Boards (NKS) at arbitration courts, whose members work exclusively on a voluntary basis, possessing deep scientific and professional knowledge.



Черников Валерий Васильевич – заместитель председателя –
ведущий эксперт НКК Alliance Legal CG

– *What was the reason for your decision to devote yourself to public work in the field of legal consulting?*

– Any successful person, sooner or later, has to make a choice: to keep their experience and knowledge with them, or to transfer the accumulated “background” to the next generation, which will improve it, increase it, and use it for the benefit of society. For me, the choice is obvious.

The world does not stand still; in modern realities, the issues of organizing law and order in the economic sphere and improving the justice system are of paramount importance for the sustainable

development of the state. The role of the legal community is steadily growing in addressing these critical tasks. Practicing lawyers today face challenging tasks: to help businesses avoid legal risks, to provide safe conditions for stable development, decent judicial protection and effective use of the tools provided by the Russian legal system.

I’m sure that such an applied, practical field needs the knowledge and experience obtained over the long years of professional activity. A similar point of view is shared by my colleagues in the NKS. For example, Doctor of Law Sciences, Profes-

sor Valery Chernikov, who was directly involved in the development of the main regulatory legal acts of the Russian Federation governing the protection of public order and the fight against crime, supports this initiative.

From 1990 to 2011, he served in the central office of the Ministry of Internal Affairs of Russia, heading the legal department of the Ministry. Being a deep theorist, whose area of interest primarily lies in the field of law-making, Mr Chernikov takes an active part in the activities of the NKS and provides invaluable assistance in the implementation of the tasks facing the law firm.

– *Who had the idea of creating the Scientific-Advisory Board, and why did you agree to head it?*

– The idea of creating such an advisory body belonged to the founding partners of the Alliance Legal CG. These are young, talented lawyers, whose professional career I have been observing for a long time.

I’m convinced that in such people there is a huge potential for the development and improvement of the legal system of our country. In my opinion, the continuity of knowledge and experience is of paramount importance in the legal profession. I’m proud that I studied basics of jurisprudence under the guidance of such luminaries of legal science as S.S. Alekseev, M.I. Kovalev, V.F. Yakovlev, I.Ya. Kazachenko and others. In the course of my practical activity, I was always grateful to my mentors and senior comrades, who served for me as an example of professionalism and high responsibility for the work assigned.

Now, after years, I consider it my duty to share my experience and knowledge with a young team that is close to me in spirit, and Alliance Legal CG presented this opportunity to me. Working in this team allows me to share experience with talented colleagues. I’m involved in the practical activities of the company, I get professional and emotional satisfaction from my work and that was a pleasant discovery for me, I learn something myself, I learn a lot of new things. In addition, I like to be in the company of beautiful, intelligent, modern people, to be a member of this friendly team.

– *Mr Ovchinnikov, what qualities should a young lawyer have in order to build a successful career in the modern world?*

– A successful career can be built only as a result of maximum commitment, persevering and hard work in the chosen field. The level of professional training and general erudition are of paramount importance to a novice lawyer. The study does not end with the graduation from the university; for a successful lawyer, it



continues throughout the entire professional career. Another important quality of a young lawyer is the willingness to work in a team, and not necessarily on the first roles. Leadership must mature. And,

of course, compliance with the code of corporate ethics and unconditional personal decency in relations with all participants in the law-enforcement process is of great importance.

I wish young lawyers a successful career and satisfaction in their professional activities!

Prepared by Elena Alexandrova.



На фото (слева направо): Овчинников Николай Александрович – председатель НКС Alliance Legal CG; Попов Николай Александрович – партнер, директор проектов Alliance Legal CG; Фесько Дмитрий Станиславович – партнер, председатель Наблюдательного совета (Совета партнеров) Alliance Legal CG; Карноухов Евгений Андреевич – управляющий партнер Alliance Legal CG; Черников Валерий Васильевич – заместитель председателя – ведущий эксперт НКС Alliance Legal CG

В СТОЛИЦЕ НАЧАЛАСЬ ПОДГОТОВКА К НОВОМУ ОТОПИТЕЛЬНОВОМУ СЕЗОНУ

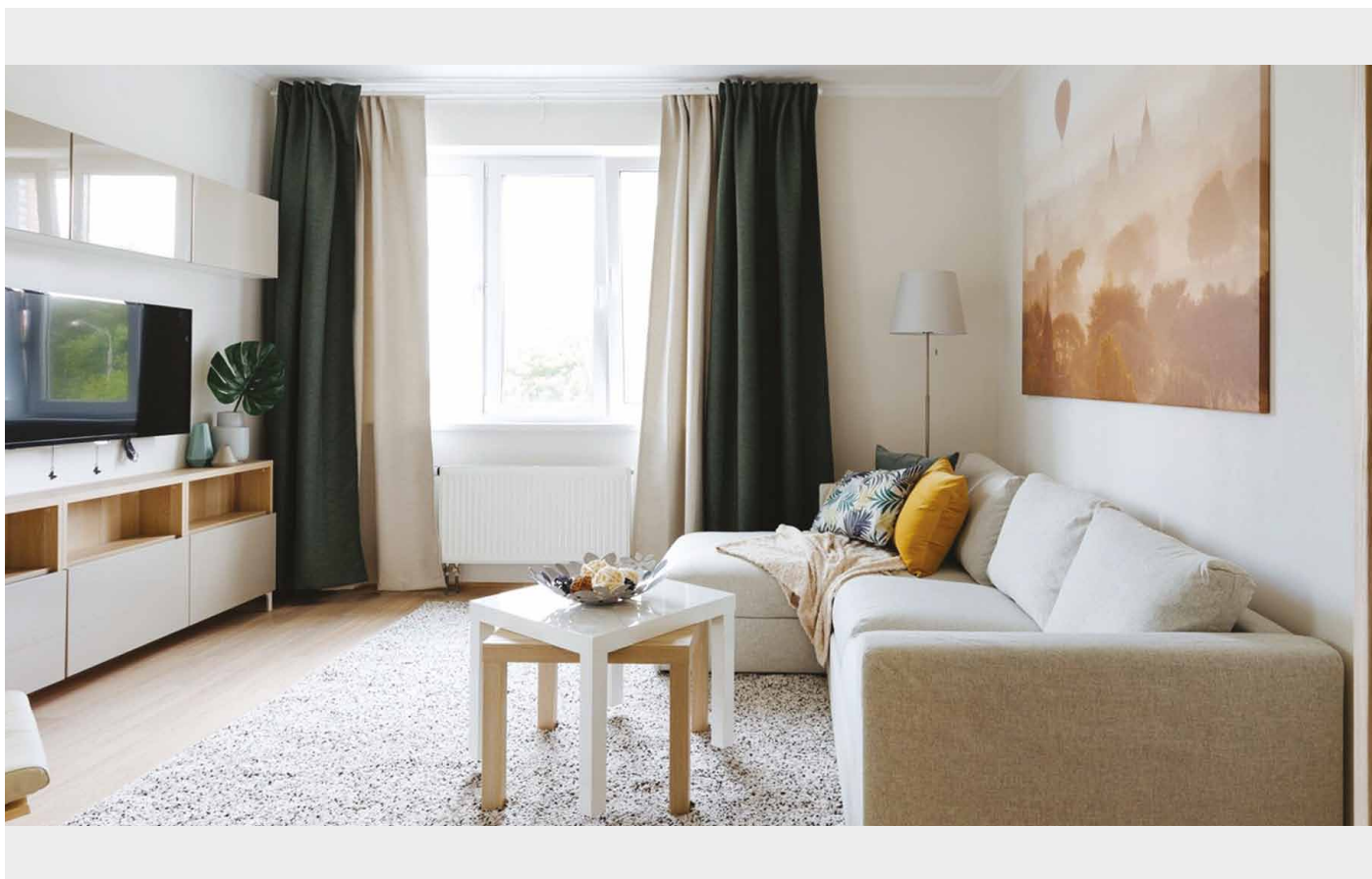
Сначала батареи отключат на предприятиях, затем в жилых домах и на социальных объектах.

«Подачу тепла в Москве планируется завершить в конце апреля» – начале мая, рассказал заместитель мэра в правительстве Москвы по вопросам жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства Петр Бирюков.

«Как только температура воздуха будет плюс восемь градусов и выше в течение пяти суток, мы приступим к отключению отопления. Ориентировочно это будут последние дни апреля или первые числа мая», – отметил он.

Тем временем столица уже начала подготовку к следующему отопительному сезону. «Нам предстоит подготовить примерно 14 ТЭЦ, около 140 квартальных, районных котельных, более 16 тысяч километров тепломагистралей», – добавил Петр Бирюков.

Кроме того, будут проверены батареи в 73 тысячах зданий. Полностью вся система потребления тепловой и электроэнергии будет подготовлена к сентябрю, и в случае похолодания отопление в домах могут включить уже в середине сентября.



PREPARATIONS FOR A NEW HEATING SEASON BEGAN IN THE CAPITAL

First, the heating will be turned off at the enterprises, then in residential buildings and at social facilities.

The heat supply in Moscow is scheduled to be stopped at the end of April – early May, said Pyotr Biryukov, Deputy Mayor of Moscow Government on Housing, Utilities and Improvement.

“As soon as the air temperature will be plus eight degrees and higher for five days, we will start the heating shutdown. Approximately it will be the last days of April or the first days of May,” he noted.

Meanwhile, the capital has already begun preparations for the next heating season. “We have to prepare about 14 CHP, about 140 quarter, district boiler houses, more than 16 thousand kilometers of heating mains,” added Mr Biryukov.

In addition, radiators in 73 thousand buildings will be checked. The entire system of heat and electricity consumption will be fully prepared by September, and in case of fall of temperature, heating in the houses can be turned on in mid-September.

В МОСКВЕ ПРОХОДИТ ЕЖЕГОДНАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ АКЦИЯ «РАЗДЕЛЯЙ И ИСПОЛЬЗУЙ»

В мобильные пункты приема отходов москвичи смогут сдать бумагу, картон, пластик, металл, стекло и оргтехнику.

С 15 по 28 апреля на территории 10 административных округов столицы будет проходить экологическая акция «Разделяй и используй». В эти дни москвичи смогут сдать на переработку бумагу, картон, пластик, металл, стекло и оргтехнику.

Мобильный пункт приема отходов будет останавливаться у школ, вузов, торговых центров и популярных мест города на один час. Всего планируется охватить порядка 50 школ, 10 университетов и 10 точек притяжения горожан.

В период акции пройдет конкурс среди общеобразовательных учреждений: три школы, учащиеся которых соберут и принесут пункты переработки больше всего отходов, получат сертификаты на озеленение кабинетов.

Акция стартует 15 апреля в 10:00 у дома 26, расположенного на Арбате (возле Театра имени Евгения Вахтангова). В ней примет участие глава департамента природопользования и охраны окружающей среды города Москвы Антон Кульбачевский и руководитель столичного департамента жилищно-коммунального хозяйства Гасан Гасангаджиев.

Акция «Разделяй и используй» проводится в Москве с 2014 года. Ее организуют с целью популяризации раздельного сбора отходов и информирования горожан о стационарных пунктах приема вторсырья. В 2018 году участники акции собрали более 37 тонн мусора, в том числе 30,9 тонн бумаги, 3,4 тонны стекла, две тонны пластика, 641 килограмм оргтехники и 566 килограмм металла. Самыми активными оказались жители ЗАО, СВАО и ЦАО.



AN ANNUAL ENVIRONMENTAL ACTION “SEPARATE AND USE” IS TAKING PLACE IN MOSCOW

Muscovites will be able to hand over paper, cardboard, plastic, metal, glass and office equipment to mobile waste collection points.

From April 15 to April 28, the environmental action “Separate and Use” will take place on the territory of 10 administrative districts of the capital. Muscovites will be able to hand over for recycling paper, cardboard, plastic, metal, glass and office equipment.

Mobile waste collection point will stop at schools, universities, shopping centers and popular places of the city for one hour. It is planned to cover about 50 schools, 10 universities and 10 points of attraction of citizens.

During the campaign, a competition will be held among general education institutions: three schools, whose students will collect and bring the most waste to the recycling centers, will receive certificates for gardening cabinets.

The action starts on April 15 at 10:00 at the house 26, located on Arbat (near the Vakhtangov Theater). It will be attended by the head of the Department of Environmental Management and Environmental Protection of the city of Moscow Anton Kulbachevsky and the head of the Moscow Department of Housing and Public Utilities Gasan Gasangadzhev.

The action “Separate and Use” has been held in Moscow since 2014. It is organized with the aim of promoting the separate collection of waste and informing citizens about stationary collection points for recyclables. In 2018, participants in the action collected more than 37 tons of garbage, including 30.9 tons of paper, 3.4 tons of glass, two tons of plastic, 641 kilograms of office equipment and 566 kg of metal. The most active were the residents of ZAO, SVAO and CAO.

1,4 МИЛЛИОНА МОСКВИЧЕЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В ТРАДИЦИОННОМ ВЕСЕННЕМ СУББОТНИКЕ

Они приводят в порядок дворы, улицы, парки, скверы, детские и спортивные площадки.

В столице проходит традиционный весенний субботник. Порядок в городе наводят около 1,4 миллиона москвичей. Об этом сообщил заместитель мэра в правительстве Москвы по вопросам жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства ПЕТР БИРЮКОВ.

«В субботнике задействовано около 10 тысяч единиц различной техники», – сказал он.

В городе промывают дороги, тротуары, дворы, парковки, фасады домов. Участники субботника расчищают газоны и подметают территории.

Петр Бирюков добавил, что во время субботника высадят около 2,5 тысячи деревьев и более 7,5 тысячи кустарников.

Месячник по весеннему благоустройству стартовал в Москве 1 апреля и продлится до конца месяца. За это время планируется привести в порядок дворы – убрать мусор, разбить цветники, обновить детские, спортивные и контейнерные площадки. В домах отремонтируют цоколи и фасады, входные двери, крыльца, подъезды и лестницы, подвалы и чердаки. Также планируется провести текущий ремонт дорог, обновить разметку, починить и покрасить дорожные ограждения и остановки общественного транспорта, помыть дорожные знаки и указатели.



1.4 MILLION MUSCOVITES TOOK PART IN THE TRADITIONAL SPRING CLEAN-UP

They tidy up courtyards, streets, parks, squares, children’s and sports grounds.

A traditional Saturday’s clean-up is held in the capital. About 1.4 million Muscovites tidy up the city. This was announced by Pyotr Biryukov, Deputy Mayor of Moscow Government on Housing, Utilities and Improvement.

“About 10 thousand units of various machines are involved in the clean-up,” he said.

They wash roads, sidewalks, courtyards, parking lots, facades of houses in the city. The participants clean lawns and sweep the territories.

Pyotr Biryukov added that during the clean-up about 2.5 thousand trees and over 7.5 thousand shrubs will be planted.

The month of spring improvement started in Moscow on April 1 and will last until the end of the month. During this time, it is planned to put the courtyards in order – to remove garbage,

to open flower beds, to renew children’s, sports and container grounds. Basements and facades, entrance doors, porches, entrances and stairs, and attics will be repaired. It is also planned to carry out current road repairs, update the markings, repair and paint road barriers and public transport stops, and wash road signs.

ГОССОВЕТ РФ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ЭНЕРГЕТИКА» ПРОВЕЛ ПЕРВОЕ ЗАСЕДАНИЕ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ

Руководитель департамента ЖКХ города Москвы Г. Гасангаджиев принял участие в первом заседании рабочей группы Государственного совета Российской Федерации по направлению «Энергетика».

27 марта 2019 года состоялось первое заседание рабочей группы Государственного совета Российской Федерации по направлению «Энергетика». Рабочую группу возглавил губернатор Кемеровской области Сергей Цивилев. От Москвы в состав группы вошел руководитель департамента жилищно-коммунального хозяйства Гасан Гасангаджиев.

На заседании обсуждались актуальные вопросы развития энергетики России, а также основные планы Рабочей группы на 2019 год.

В декабре 2018 года Президент России Владимир Путин подписал распоряжение о создании 16 рабочих групп Государственного совета, их возглавили ряд глав регионов. В состав рабочих групп



вошли представители Администрации Президента РФ, Правительства РФ, Федерального Собрания, федеральных министерств и ведомств, органов государс-

твенной власти субъектов РФ, а также представители бизнеса и экспертного сообщества.



THE STATE COUNCIL OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE ENERGY AREA HELD THE FIRST MEETING OF THE WORKING GROUP

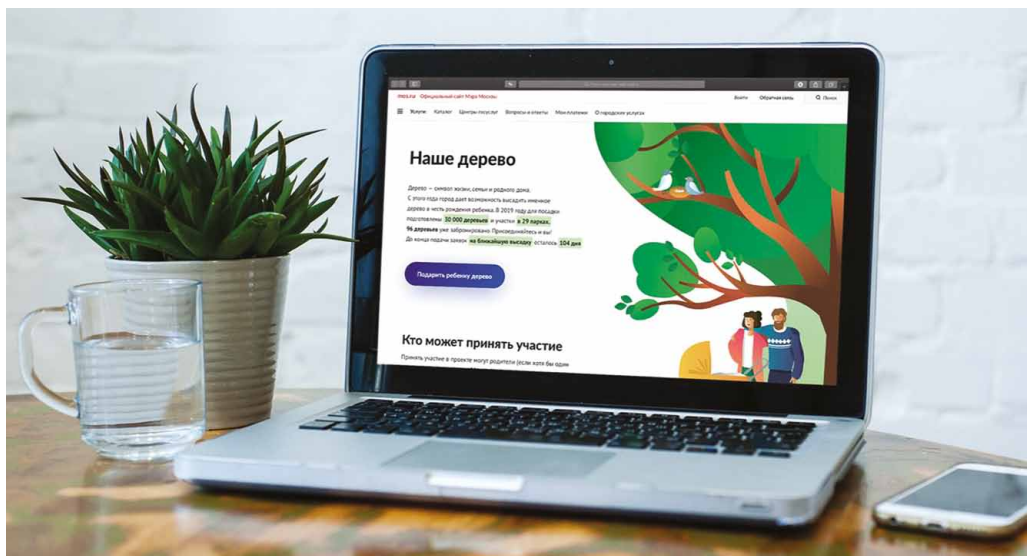
Head of the Housing and Public Utilities Department of the city of Moscow G. Gasangadzhiev took part in the first meeting of the working group of the State Council of the Russian Federation in the Energy area.

On March 27, 2019, the first meeting of the working group of the State Council of the Russian Federation in the Energy area was held. The working group was headed by the Governor of the Kemerovo region Sergey Tsivilev. The head of the Department of Housing and Public Utilities Gasan Gasangadzhiev joined the group from the Moscow side.

The meeting participants discussed topical issues of energy development in Russia, as well as the main plans of the Working Group for 2019.

In December 2018, Russian President Vladimir Putin signed a decree on the creation of 16 working groups of the State Council, they were headed by a number of heads of regions. The working groups included representatives of the Presidential Administration of the Russian Federation, the Government of the Russian Federation, the Federal Assembly, federal ministries and departments, state authorities of the constituent entities of the Russian Federation, as well as business and expert community representatives.

95 СЕМЕЙ ПОДАЛИ ЗАЯВКУ НА ВЫСАДКУ ИМЕННЫХ ДЕРЕВЬЕВ В МОСКВЕ



Заявки на высадку саженцев этой осенью будут принимать до 31 июля.

Москвичи подали уже 95 заявок на высадку именных саженцев в рамках программы «Наше дерево». Она стартовала 15 апреля.

Ее участники, чьи дети появились на свет с 1 января 2019 года, могут высадить дерево в парке в честь прибавления в семействе. Подать заявку можно в течение трех лет со дня рождения сына или дочери. Для этого нуж-

но зайти на страницу программы на сайте mos.ru, на специальной интерактивной карте выбрать парк, участок и породу дерева для высадки. Место высадки и древесные породы можно выбрать онлайн.

В рамках программы «Наше дерево» будут высаживать крупномеры – 10–15-летние саженцы с комом земли. На выбор – рябина обыкновенная, липа мелколистная, клен остролистный, сосна обыкновенная, ива белая, дуб череш-

чатый, яблоня домашняя, ель обыкновенная и груша плодовая. Деревья посадят осенью – в самое благоприятное для приживаемости растений время года.

Выбрав участок и дерево, нужно указать данные о ребенке и об одном из родителей в специальной электронной форме. В течение семи рабочих дней на электронную почту придет ответ с датой высадки дерева и торжественного мероприятия по этому случаю.

95 FAMILIES APPLIED FOR PLANTING REGISTERED TREES IN MOSCOW



Applications for planting seedlings this fall will be collected until July 31.

Muscovites have already submitted 95 applications for planting registered seed-

lings in the framework of the Nashe Der-evo program. It started on April 15th.

Its participants, whose children were born starting from January 1, 2019, can

plant a tree in the park in honor of their newborn. You can submit an application within three years of the birth of a son or daughter. To do this, go to the program page on the site mos.ru, select a park on a special interactive map, a site and a tree species for planting. The site and tree species can be selected online.

As part of the program Nashe Derevo large-sized trees – 10-15-year-old seedlings with a clod of earth will be planted. The choice – rowan, small-leaved linden, Norway maple, Scotch pine, White willow, English oak, apple tree, spruce and pear. Trees will be planted in the fall – in the most favorable season for plants.

Selecting the site and the tree, you need to specify the data about the child and one of the parents in a special electronic form. Within seven working days, an e-mail with the date of planting a tree and a solemn event on this occasion will come.



НЕВЕРОЯТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИТАЛЬЯНЦЕВ В РОССИИ

– Константин Викторович, какие иностранные тренды развития экономики вы бы обозначили как основные на сегодняшний день?

– Один из трендов, который окажет благоприятное влияние на экономику России, – это тема sharing economy – экономика совместного потребления. Я ей занимаюсь в рамках своей деятельности в ТПП РФ. И по моему мнению, если брать проекты, которые в последние годы, начиная с 2014 года, в условиях санкций и мирового кризиса «выстрелили», в том числе в России, то это все модели бизнеса, которые помогали людям экономить. Это касается и каршеринга, и коворкингов, и агрегаторов такси, различных маркетплейсов, в общем, всего того, что показывает увеличение продаж в условиях кризиса, а потому может расти на биржах и активно развиваться.

И одна из последних новостей подтверждает эту тенденцию: IKEA разрабатывает новый глобальный продукт – сдачу в аренду своей мебели. Они мотивируют это тем, что хотят уменьшить воздействие на природу. «Икея» – впечатляюще профессиональная компания, я

С 2014 ГОДА КОНСТАНТИН КРОХИН ВОЗГЛАВЛЯЕТ ИТАЛЬЯНСКУЮ КОМИССИЮ МТПП, ЗАДАЧЕЙ КОТОРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ СОДЕЙСТВИЕ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ПУТЕМ ОКАЗАНИЯ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В НАХОЖДЕНИИ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Россия со временем может добиться эффективности в экономике и, в частности, в сфере ЖКХ, опираясь на зарубежный опыт. Речь идёт и о более качественных услугах, о прозрачности тарифов и о внедрении инновационных технологий. Для заимствования зарубежного опыта в российские реалии учреждаются специальные комиссии, одну из которых возглавляет герой нашего интервью **Константин Викторович Крохин**.

Константин Викторович имеет ряд заслуг в сфере ЖКХ и возглавляет Центр подготовки медиаторов ИГСУ РАНХиГС при Президенте РФ. А также он председатель правления Союза жилищных организаций г. Москва, член комитета Торгово-промышленной палаты РФ по предпринимательству в сфере ЖКХ.

с ней познакомился около 20 лет назад, когда только открывался магазин в Теплом Стане в Москве. Тогда там была команда, которая видела и планировала свое развитие вперед на десятки лет.

И если говорить о том, где возможен рост и куда надо направлять усилия населения и бизнеса, то проекты «экономики совместного потребления» и есть тот самый тренд. А сферу ЖКХ это косвенно касается через внедрение более экономичных моделей управления жилой недвижимостью, эффективных способов учета и потребления, распространения индивидуальных счётчиков на коммунальные ресурсы, например.

ЖКХ – это частный случай, а сам подход как раз говорит о том, что надо государству, то есть и всему народному хозяйству, помочь экономить. Нужно внедрять такие современные практики. Я, собственно, поиском этих практик и технологий и занимаюсь, работая в системе торгово-промышленных палат на итальянском направлении.

– *Что из подобных новинок уже внедрено в нашу экономику?*

– По Италии главная наша задача сегодня, учитывая мировой кризис, – заимствовать доступные и эффективные, но недорогие технологии, зарекомендовавшие себя на практике ноу-хау. Мы ищем и ориентируем наших партнеров на поиск и внедрение таких решений. Одна из наших совместных удач 2014-2015 года – это каршеринг, который был презентован московской делегацией на российско-итальянском деловом форуме в Милане. Дело в том, что МТПП является традиционным партнером правительства Москвы при проведении международных экономических мероприятий, а ваш покорный слуга с коллегами непосредственно задействован в согласовании деловой программы итальянско-российских бизнес-форумов и конференций. Но именно благодаря смелости и активности итальянского инвестора, а также прозорливости руководства столицы, этот проект был поддержан, своевременно были приняты нормативно-правовые документы, которые дали мощ-

КАРШЕРИНГ (АНГЛ. CARSHARING) – ВИД КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЯ С ПОМИНУТНОЙ ИЛИ ПОЧАСОВОЙ ОПЛАТОЙ, ОБЫЧНО ИСПОЛЗУЕМЫЙ ДЛЯ КОРОТКИХ ВНУТРИГОРОДСКИХ ПОЕЗДОК

нейший толчок развитию этой отрасли городской экономики.

А сегодня уже наш «Московский каршеринг» стал лидером в мире по темпам роста, а в Европе – по количеству автомобилей, задействованных в сервисах. Давно позади Милан, с которого все начиналось: как по количеству компаний-операторов сервиса, так и по стоимости услуг. Причем развитие идет не только в столице, но и в других городах России, имеются планы выйти на просторы СНГ. Это яркий пример того, как мы что-то технологичное и эффективное смогли перенести на нашу «почву» и увидеть финансово осязаемый результат: снижение расходов в семейных бюджетах, рост реальных прямых инвестиций в непростой санкционный период, увеличение налоговых поступлений, ну и самое главное, – изменение имиджа столицы, российских городов, становящихся все более комфортными и дружелюбными для своих жителей и гостей, включая иностранных.

– *Почему именно на итальянцев следует равняться, с вашей точки зрения?*

– Я возглавляю Итальянскую комиссию с 2014 года. Итальянцы умеют рабо-

тать эффективно и качественно, причем делают это, по нашим меркам, совершенно недорого. Есть ряд тем в разных отраслях, по которым они занимают передовые позиции, например, сфера ЖКХ, в которой на Италию однозначно нужно равняться.

Для примера: итальянское газовое оборудование сочетает в себе идеальное соотношение «цена-качество». Российские потребители покупают газовые котлы в основном итальянского производства, потому что они дешевле в 2 раза немецких, а по качеству ничем не уступают.

Они преуспели в производстве мясных полуфабрикатов и прочей пищевой продукции на российском рынке, что в условиях российских сельхозугодий тоже заслуживает отдельного внимания как весьма перспективное направление двустороннего сотрудничества. Довольно заметно научное и межвузовское сотрудничество с Италией, особенно в сфере новых материалов и ядерных исследований. Идет активный обмен опытом в области «умных» технологий в быту на уровне городских агломераций (SmartCity). В связи с тем, что с марта месяца мне было предложено возглавить отделение МТПП в Новой Москве, я свя-





зывают большие надежды с развитием совместных проектов в уникальном и единственном московском наукограде Троицке, а также по всему спектру экономических возможностей, доступных сегодня для заинтересованных инвесторов на присоединенных территориях «Большой Москвы».

Помимо поиска технологий, мы ищем крупные и средние компании, способные инвестировать в РФ, экспортировать не только товары, но и технологии, обладающие уникальной и современной компетенцией, чтобы передать опыт российским партнерам. Мы приглашаем и поддерживаем их в России.

В одной из поездок я изучал итальянское производство, которое делает продукцию для нашей сантехнической отрасли. Это и приборы учета, и регулирующая, запорная арматура, это долговечные трубы и фитинги. Они покупают в России алюминий, медь, латунь и из нашего сырья производят готовую продукцию, которая затем возвращается к нам. Товары, надо сказать, качественные. Но если бы мы сократили этот «лишний пробег» через границу со всеми вытекающим таможенно-налоговыми издержками, локализовав производство на территории России, то стоимость готовой продукции была бы значительно ниже, что в нынешних условиях позволило бы экономить деньги всем: государству, частным и коммерческим потребителям.

– А что касается модели ЖКХ в Италии, удачная ли она, с вашей экспертной точки зрения?

– Я считаю, что она довольно эффективная. Это классическая форма, я её называю «романской» (или древнеримской). Кондоминиумы, то есть многоквартирные дома по-нашему, были придуманы именно в Древнем Риме. Рим – это первая цивилизация Европы, где были централизованно внедрены первые водопроводы и канализация, системы отопления, сети, своеобразный прообраз нынешнего ЖКХ. Италия – интересная древняя цивилизация, где ещё до христианства использовали вполне современный водопровод, гражданам были

доступны бани, в которых использовался пар в управляемом режиме.

На сегодняшний день все модели, связанные с управлением жилыми домами, – римские. Кондоминиум – это римско-латинское слово. Вы можете быть владельцем индивидуального дома, допустим, коттеджа в сельской местности, а можете быть владельцем части многоквартирного многоэтажного дома, в котором по модели Рима первый этаж, как правило, предназначен для разного рода сервисов: услуги, магазины, а второй и следующие этажи – для проживания.

В классическом варианте эта модель существует по всей Европе до сих пор. Есть кондоминиум (у них малоэтажные дома, потому что зона сейсмически опасная, строят 5-6-этажные дома). Они привлекают одного управляющего, по-нашему – ИП. Он, в свою очередь, нанимает поставщиков, т.е. работает не сам, а управляет и контролирует, заключает договоры с подрядчиками и поставщиками, следит за приборами учёта, за температурой, автоматикой, нанимает электротехническую компанию на ремонт или замену кабелей, лампочек, иного оборудования...

Это не единственная сфера, где итальянцы поражают эффективностью. В области переработки отходов они умудряются из канализации (осадков) делать энергию. При этом не надо строить затратную теплотрансацию, достаточно пристроить модули к существующим очистным сооружениям.

Даже в бизнесе у итальянцев есть чему поучиться. Они передают от отца к сыну секреты мастерства и работают в «семейном формате» на внутреннем и внешнем рынках, что повышает устойчивость их экономики к кризисным явлениям. Они самостоятельны в сфере экономической деятельности, менее критичны к государству в части социального обеспечения, так как привыкли рассчитывать на себя. Мне кажется, такому формату работы стоит поучиться.





Over time, Russia can achieve efficiency in the economy and, in particular, in the housing and utilities sector, relying on foreign experience. We are talking about better services, tariff transparency, and the introduction of innovative technologies. Special commissions are established to bring foreign experience into Russian realities, one of them is headed by our interviewee Konstantin Krokhin.

Mr Krokhin has a number of merits in the housing and utilities sector and heads the Center for Preparation of Mediators at the IPACS RANEPa under the President of the Russian Federation. He is also the Chairman of the Board of the Union of Housing Organizations in Moscow, a member of the committee on entrepreneurship in the housing and utilities sector of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

INCREDIBLE ITALIAN TECHNOLOGIES IN RUSSIA

– Mr Krokhin, what trends in foreign economic development would you define as the main ones today?

– One of the trends that will have a favorable impact on the Russian economy is the topic of the sharing economy – the economy of joint consumption. I deal with it as part of my work in the CCI of Russia. And in my opinion, if you take projects that have succeeded in recent years, starting from 2014, in the context of sanctions and the global crisis, including in Russia, these are all business models that helped people save money. This also applies to carsharing, coworking centers, and taxi aggregators, various marketplaces, in general, everything that shows an increase in sales during the crisis, and therefore can grow on the stock exchanges and develop actively.

And one of the latest news confirms this trend: IKEA is developing a new global product – renting its furniture. They motivate this by the desire to reduce the impact on nature. IKEA is an impressively professional company, I met it about 20 years ago, when the store in Tepliy Stan was just opening in

Moscow. Then there was a team that saw and planned its development forward for decades.

And if we talk about where growth is possible and where the efforts of the population and business should be directed, then the projects of the “sharing economy” are the very trend. And this is indirectly related to the housing and utilities sector through the introduction of more economical models for managing residential real estate, effective methods of accounting and consumption, and the distribution of individual meters of utility resources, for example.

Housing and communal services are a special case, and the approach itself says that the state, that is, the entire national economy, needs help to save. It is necessary to introduce such modern practices. I actually search for these practices and technologies, working in the system of Chambers of Commerce in the Italian direction.

– What novelties have already been introduced into our economy?

– Regarding Italy, our main task today, given the world crisis, is to borrow affordable and effective, but inexpensive tech-

SINCE 2014, KONSTANTIN KROKHIN HAS BEEN HEADING THE ITALIAN COMMISSION OF THE MOSCOW CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY. THE TASK OF THE COMMISSION IS TO ASSIST IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE BY PROVIDING SUPPORT TO ENTREPRENEURS IN FINDING RELIABLE PARTNERS IN FOREIGN COUNTRIES.

nologies, “know-how” that have proven themselves in practice. We are looking for and focus our partners on the search and implementation of such solutions. One of our joint successes of 2014-2015 is carsharing, which was presented by the Moscow delegation at the Russian-Italian business forum in Milan. The fact is that the Moscow CCI is a traditional partner of the Moscow government during international economic events, and my colleagues and I are directly involved in coordinating the business program of Italian-Russian business forums and conferences. It is the courage and activity of the Italian investor, as well as the vision of the leadership of the capital that helped this project to get support, regulatory documents were adopted in a timely manner, which gave a powerful impetus to the development of this branch of the urban economy.

And today, our Moscow Carsharing has become the leader in the world in terms of growth rates, and in Europe – in the number of cars involved in services. Milan, from which it all began, has long been left behind: both in the number of service operators and in the cost of services. Moreover, the development is not only in the capital, but also in other cities of Russia, there are plans to enter the CIS. This is a vivid example of how we were



CARSHARING – A TYPE OF SHORT-TERM CAR RENTAL WITH A MINUTE OR HOURLY RATE, USUALLY USED FOR SHORT CITY TRIPS

able to transfer something technological and efficient to our “soil” and see a financially tangible result: reduction of expenses in family budgets, growth in real direct investments in a difficult period of sanctions, increase in tax revenues, and the main thing is the change the image of the capital, Russian cities, which are becoming more comfortable and friendly for their residents and guests, including foreign ones.

– *Why should we consider Italians as the example, from your point of view?*

– I have been heading the Italian Commission since 2014. Italians know how to work efficiently and qualitatively, and they do it, by our standards, quite inexpensively. There are a number of examples in different industries in which they occupy leading positions, for example, the housing and utilities sector, in which Italy definitely deserves attention.

For example: Italian gas equipment combines the ideal price-quality ratio. Russian consumers buy gas mainly Italian-made boilers, because they are 2 times

cheaper than German, and in terms of quality they are not inferior.

They succeeded in the production of semi-finished meat and other food prod-



ucts on the Russian market, in the conditions of Russian farmland this fact also deserves special attention as a very promising area of bilateral cooperation. Scientific and inter-university cooperation with Italy is quite noticeable, especially in the field of new materials and nuclear research. There is an active exchange of experience in the field of “smart” technologies for homes and at the level of urban agglomerations (SmartCity). Due to the fact that since March they offered me to head the MCCI branch in New Moscow, I have high hopes for the development of joint projects in the unique and only science city of the Moscow region – Troitsk, as well as across the full range of economic opportunities available today for interested investors in the affiliated territories of Greater Moscow.

In addition to search for technologies, we are looking for large and medium-sized companies that can invest in the Russian Federation, export not only goods, but also technologies with unique and modern competence in order to transfer experience to Russian partners. We invite and support them in Russia.

During one of the trips, I studied the Italian production, which makes products for our plumbing industry. These are metering devices, valves, durable pipes and fittings. They buy aluminum, copper, brass from Russia and produce finished products from our raw materials, which are then exported to us. I must say that the quality of goods is high. But if

we get rid of this “extra run” across the border with all the resulting customs and tax costs, localizing production in Russia, then the cost of the finished product would be significantly lower, which in current conditions would save money for everyone: the state, private and commercial consumers.

– *As for the housing and utilities model in Italy, is it successful, from your expert point of view?*

– I believe that it is quite effective. This is a classic model, I call it “Romanesque” (or Ancient Roman). Condominiums, that is, apartment buildings in our opinion, were invented in Ancient Rome. Rome is the first civilization of Europe, where the first water pipes and sewage systems, heating systems, networks, a kind of prototype of the current housing and communal services were introduced. Italy is an interesting ancient civilization, where they used a completely modern water supply system even before Christianity, baths



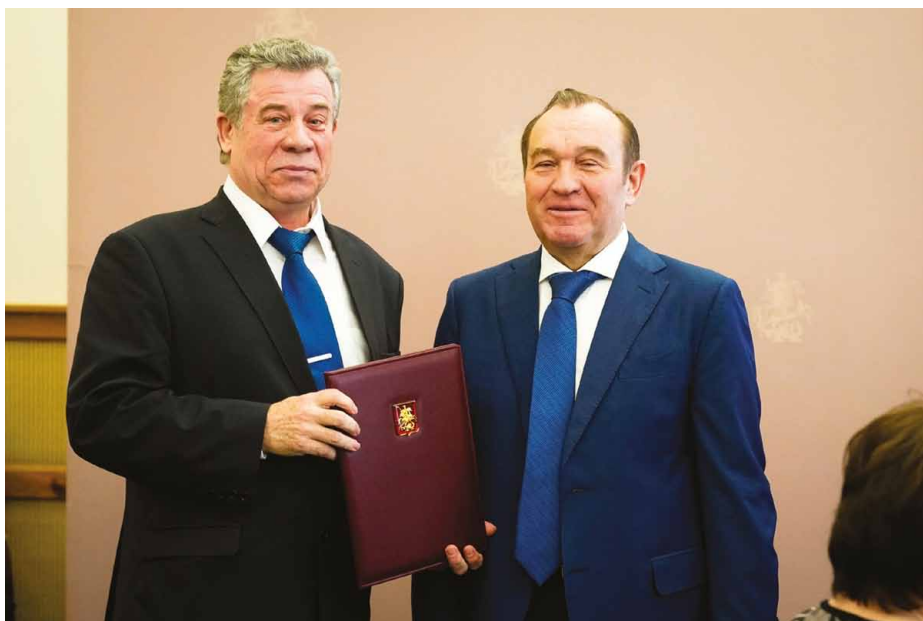
were available to citizens in which steam was used in a controlled manner.

To date, all models associated with the management of residential buildings are Roman. Condominium is a Roman-Latin word. You can be the owner of an individual house, for example, a cottage in a rural area, or you can be the owner of a part of a multi-storey building in which, according to the model of Rome, the first floor is usually intended for various services, shops, and the second and next floors – for living.

This model still exists in its classic version throughout Europe. There is a condominium (they have low-rise buildings, because the zone is seismically dangerous, they build 5-6-storey houses). They attract one manager. He or she, in turn, hires suppliers, i.e. does not work on their own, but manages and controls, concludes contracts with contractors and suppliers, monitors metering devices, temperature, automation, hires an electrical company to repair or replace cables, light bulbs, other equipment...

This is not the only area where Italians are amazingly effective. In the field of recycling, they manage to make energy from sewage (precipitation). At the same time, it is not necessary to build a costly heating station, it is enough to attach the modules to the existing wastewater treatment plant.

Even in business, Italians have a lot to learn from. They pass the secrets of mastery from father to son and work in a “family format” on the domestic and foreign markets, which increases the resilience of their economy to crisis phenomena. They are independent in the sphere of economic activity, less critical to the state in terms of social security, as they are accustomed to counting on themselves.



Если не учитывать мнение граждан, никогда не достигнуть результатов

Ремонт – дело хлопотное, длительное и дорогое. Особенно когда речь идёт о ремонте целого дома и даже города. О том, как привлечь внимание жильцов к проблемам капитальных изменений в Москве, мы поговорили с председателем городской комиссии по обеспечению общественного контроля над реализацией региональной программы капитального ремонта в многоквартирных домах на территории города Москвы Валерием Геннадьевичем Семёновым.

– Валерий Геннадьевич, все ли собственники достаточно информированы в вопросах ЖКХ? Что-то мне подсказывает, что это задача не из лёгких...

– В процессе работы мы убеждаемся, что не все владельцы помещений знают, что у них есть и права, и обязанности. И одна из задач городской комиссии и органа исполнительной власти города Москвы – в минимальные сроки донести информацию по каждому дому, по каждой квартире.

Есть закон города Москвы, есть график, есть утвержденный план региональной программы, который рассчитан на 30 лет до 2044 года. Программа уже выполняется больше 3-х лет.

Обычно люди слишком заняты и проблемы ЖКХ, не касающиеся их напрямую, им не интересны. А что такое общее имущество? Что туда входит? Люди не вникают: «Есть только моя квартира, остальное это не мое». А подъезд? Инженерная си-

стема? Несущие ограждающие конструкции в доме? Перекрытия? Это все состав общего имущества дома. И эту работу надо проводить и принимать решения



Городская комиссия создана в 2015 году по поручению мэра Сергея Собянина 28.07.2015 г. №4-23-31/5-1.6 решением Совета Общественной палаты города Москвы. Председателем назначен **Семёнов Валерий Геннадьевич**. Организация рассматривает такие вопросы, как включение домов в региональную программу и краткосрочные планы капитального ремонта; информирование граждан о реализации региональной программы капитального ремонта; нормативное регулирование реализации региональной программы капитального ремонта и другие.

Семёнов Валерий Геннадьевич возглавляет комиссию комитета по предпринимательству в сфере жилищно-коммунального хозяйства Московской Торгово-промышленной палаты, является членом Общественной палаты города Москвы, заместителем руководителя комиссии по жилищно-коммунальному хозяйству, капитальному ремонту и местному самоуправлению.

совместно. Мы считаем, что есть еще огромный пласт работы для того, чтобы заинтересовать жителей, ввести их в курс дела. Тогда все будут бережно относиться к общедомовому имуществу.

– Проблема вандализма в Москве существует?

– Знаете, что творится... Например, лифты постоянно выходят из строя не потому что устаревают, а потому что их приводят в такое состояние: то поджигают, то ломают. Сейчас в большей степени выпускаются антивандальные модели, но, тем не менее, культура поведения низкая, особенно среди молодежи. Это отдельная тема для разговора.

– Как привить правильные ценности, на ваш взгляд?

– Надо разъяснять и начинать с детского сада, со школы. Когда мы росли, у нас такого не было. Да, мы могли случайно стекло разбить, когда играли в футбол, но дерево во дворе сломать или в доме что-то разгромить – это редчайший случай был, ЧП, можно сказать.

– Как, с вашей точки зрения, сделать эту работу массовой, привлечь к подобным проблемам жильцов?

– Нужно поднимать статус общественного совета в доме, менять форму управления, приглашать более авторитетных жильцов дома, более подготовленных, активных, молодежь вовлекать. Почему? Потому что у нас сегодня работает система КИС, информационная система, условно. Мы можем создавать группы (например, в ватсап) по подъездам, по домам. И в них информировать друг друга о проводимых работах или о планирующихся собраниях.

Следующая тема – это проведение общих собраний собственников. Я уже выходил с инициативой 2 года назад, меня поддержал Институт экономики города и другие структуры, и мы эти документы подали на рассмотрение в Государственную думу.



Мы также предложили изменить форму проведения собрания. Потому что по нормативу на собрании должно присутствовать 50% жильцов дома. В Москве, где большие высотные дома, невозможно собрать требуемое количество граждан, люди работают. А также возникают сложности с помещением.

Мы предложили делегировать по несколько человек от подъезда. Предположим, в доме 10 подъездов, определяем на собрании с каждого подъезда 5 человек или от лестничной площадки один. Они входят в группу ватсап и управляют домом коллегиально. Вместе избирают руководителя, старшего по подъезду, и они наделяются полномочиями представлять интересы подопечных квартир этих подъездов на собрании.

Это надо прописать законодательно, тогда работа упростится.

– Что ещё делаете, чтобы вовлечь людей в процесс?

– Дни открытых дверей проводим для собственников помещений в многоквартирных домах в целях повышения правовой культуры населения, уровня информированности граждан о капитальном ремонте, формирования ответственности собственников, расширения позитивного взаимодействия всех участников процесса капитального ремонта, получения обратной связи от собственников по вопросам организации капитального ремонта многоквартирных домов.

– Если в двух словах, какое направление вашей деятельности занимает основную часть дня, недели?

– Это капитальный ремонт. А также общественный контроль над его проведением. Мы вводим новые механизмы контроля работ посредством жителей – это наша главная работа. Проводим информационно-консультационные встре-



чи, организуем опросы населения. В первый раз мы провели опрос домов, где уже закончен капитальный ремонт. Это нужно, чтобы выработать рекомендации для органов исполнительной власти по форме капитального ремонта и внесению каких-либо изменений. Потому что замечания есть, жалобы тоже поступают, и с ними нужно активно работать.

И второе направление, которое мы продвигаем, – дни открытых дверей, о которых я уже упомянул. Сначала мы собираем жителей по представительству, предположим, Таганский район города Москвы, и проводим опрос. Помимо тех видов работ, которые у нас есть, органы правительства Москвы приняли решение проводить капитальный ремонт подъездов. С разъяснением, какие работы планируются, как это будет организовано и в какие сроки.

А также мы разворачиваем передвижную выставку, где показываем образцы

строительных материалов, радиаторов, труб, сварочных аппаратов и т.д. Планируем провести мастер-классы для жильцов. Будем рассказывать про образцы строительных материалов и приборов, чтобы они сами выбирали, какой радиатор им установить, какого производителя, по какой цене.

И после этого мы будем вести диалог с желающими общаться с нашими специалистами. Организуем 4-5 учебных мест в течение дня.

– Такое сотрудничество с населением возымело действие?

– Мы выстроили обратную связь с жителями. Без диалога ни одну задачу по вопросам капитального ремонта не решить. Потому что в Москве подрядчик работает в тесном сотрудничестве с подрядной организацией. Если не учитывать мнение граждан, никогда не достигнуть результатов.

You will never achieve results if you do not take into account the opinions of citizens



Repair is troublesome, long and expensive, especially when it comes to repairing a whole house and even a city. We talked with the Chairman of the city commission on public control over the implementation of the Regional Overhaul Program of apartment buildings on the territory of Moscow Valery Semyonov about how to draw residents' attention to the problems of capital changes in Moscow.

There is a law of the city of Moscow, there is a schedule, and there is an approved plan of the regional program, which is designed for 30 years to 2044. The program has been running for more than 3 years.

Usually, people are too busy and the problems of housing and communal services that are not directly related to them are not interesting for them. What is common property? What is included there? People do not understand: "There is only my apartment, the rest is not mine." And the entrance? Engineering system? Bearing fencing in the house? Overlaps? This is all part of the common property of the

cause they become obsolete, but because people lead them to such a state: they set them on fire or break. Now more anti-vandal models are being produced, but, nevertheless, the culture of behavior is low, especially among young people. This is a separate topic for conversation.

- How to develop the right values, in your opinion?

- It is necessary to explain and start this from kindergarten, from school. When we grew up, we didn't have that. Yes, we could accidentally break glass when we were playing football, but breaking a tree in the courtyard or smashing something in the house was a very rare case, an emergency, one might say.

- How, from your point of view, to make this work a mass, to attract tenants to such problems?

- It is necessary to raise the status of public council in the house, change the form of management, and invite more reputable residents of the house, more prepared, active, to involve youth. Why? Today we have a KIS system, a kind of an information system. We can create groups (for example, in WhatsApp) by entry sections, by houses. And they inform each other about the work being carried out or about the planned meetings.

The next topic is holding general meetings of owners. I already went out with the initiative 2 years ago, I was supported by the Institute of Urban Economics and other organizations, and we submitted these documents for consideration to the State Duma.

We also proposed to change the form of the meeting. Because according to the standard, 50% of the residents should be present at the meeting. In Moscow, where there are large high-rise buildings, it is



The city commission was established in 2015 on behalf of Mayor Sergey Sobyenin on July 28, 2015. №94-23-31/5-1.6, by decision of the Council of the Public Chamber of the City of Moscow. **Valery Semyonov** was appointed chairman. The organization addresses issues such as the inclusion of houses in the Regional Program and short-term overhaul plans; informing citizens about the implementation of the Regional Overhaul Program; regulation of the implementation of the Regional Overhaul Program and others.

Valery Semyonov heads the commission of the committee on entrepreneurship in the sphere of housing and communal services of the Moscow Chamber of Commerce and Industry; he is a member of the Public Chamber of the City of Moscow, Deputy Head of the commission on housing and communal services, major repairs and local government.

- Mr Semyonov, are all the owners sufficiently informed in the housing and utilities issues? Something tells me that this is not an easy task?

- In the course of work, we find that not all the owners of premises know that they have rights and obligations. And one of the tasks of the city commission and the executive authority of the city of Moscow is to deliver information on every house, every apartment in the shortest time possible.

house. And this work must be carried out and decisions taken together. We believe that there is still a huge layer of work in order to interest residents, bring them up to date. Then everyone will be careful with the collective property.

- Is the problem of vandalism in Moscow significant?

- You know what's going on... For example, elevators constantly fail, not be-

impossible to collect the required number of citizens, people work. And also there are difficulties with the room.

We offered to delegate several people from the entrance. Suppose there are 10 entrances in a house, we define at a meeting 5 people from each entrance or one from the floor. They join a WhatsApp group and manage the house collectively. Together they elect a senior, and they are vested with the authority to represent the interests of the trust apartments of these porches at the meeting.

This should be prescribed by law, then the work is simplified.

- What else are you doing to get people involved?

- Open Days are held for owners of premises in apartment buildings in order to increase the legal literacy of the population, the level of citizens' awareness of capital repairs, form owners' responsibility, expand the positive interaction of all participants in the capital repairs process,



receive feedback from owners on the organization of capital repairs of houses.

- If in a nutshell, what area of your activity occupies the main part of the day, week?



- This is a major overhaul. As well as public control over its conduct. We are introducing new mechanisms for controlling work through the inhabitants - this is our main work. We hold information and consultation meetings, we organize population polls. For the first time, we surveyed houses where major repairs have already been completed. This is necessary in order to develop recommendations for the executive authorities on the form of an overhaul of making any changes. Because there are comments, complaints also come in, and you need to work with them actively.

And the second direction that we are promoting is the open days that I have already mentioned. First, we collect residents by representation, suppose, the Tagansky district of Moscow, and conduct a survey. In addition to the types of work that we have, the Moscow government bodies decided to carry out a major overhaul of the entrances. This includes explaining what works are planned, how it will be organized and in what time frame.

We also launch a mobile exhibition, where we show samples of building materials, radiators, pipes, welding machines, etc. We plan to hold workshops for residents. We will talk about samples of building materials and appliances, so that they themselves choose which radiator to install, which manufacturer at what price.

And after that we will conduct a dialogue with those who want to communicate with our specialists. We organize 4-5 training places during the day.

- Has such collaboration with the public had an effect?

- We built feedback with the residents. Without dialogue, no major overhaul task can be solved, because in Moscow the contractor works in close cooperation with the contracting organization. You will never achieve results if you do not take into account the opinions of citizens.



«ЮНИСЕРВИС» – НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА



Каждый из нас мечтает жить в таком доме, где бы ему не пришлось решать коммунальные проблемы. Воплотить мечту не так сложно, нужно только правильно выбрать управляющую компанию. Как это сделать, на что обратить внимание и какие услуги управляющая компания может предложить собственникам? Ответить на эти вопросы поможет коммерческий директор ГК «Юнисервис» Валерия Леонова.

– Чем должна заниматься управляющая компания, на что в первую очередь стоит ориентироваться при выборе УК?

– Управляющая компания – это подрядчик, который решает все вопросы, связанные с обслуживанием недвижимости. Существует стандартный набор, который предлагает УК, в него включены услуги, которые входят в ставку ТО. Это общая модель работы всех управляющих компаний как в Москве, так и по всей России. Также управляющая компания может разработать расширенный, можно сказать, эксклюзивный пакет услуг для каждого объекта недвижимости, как для жителей, так и для девелоперов.

– Что может входить в расширенный пакет услуг?

– «Юнисервис» к каждому объекту подходит индивидуально, ориентируясь на запросы жителей комплексов, которые мы обслуживаем, чтобы создать для них максимально комфортные условия. Например, мы берем на себя такие обязанности, как установка Wi-Fi в зонах подземного паркинга, благоустройство прилегающих территорий, организация праздничных мероприятий и многое другое.

Наше последнее нововведение – это услуги портье, который помогает жителям со всевозможными мелочами. Он не только открывает двери при входе в здание, но и принимает посылки, помогает донести пакеты до квартиры, спускает коляски.

Благодаря индивидуальному подходу, в 2012 году компания «Юнисервис» вошла в подготовленный правительством Москвы рейтинг лучших частных управляющих компаний столичного рынка ЖКУ, в 2016 году мы возглавили отраслевую группу предприятий ААА (Высший уровень надежности) во Всероссийском бизнес-рейтинге в номинации «Управление эксплуатацией жилого фонда». А в 2017 году мы заняли 1-е место во Всероссийском

рейтинге в номинации «Управление эксплуатацией жилого фонда», возглавив отраслевую группу элитной недвижимости.

– Не каждый собственник знает, как правильно выбрать управляющую компанию. Расскажите, на что лучше ориентироваться, какие показатели учитывать?

– В первую очередь, необходимо обращать внимание на имидж организации. Если количество обслуживаемых объектов постоянно сокращается и за короткий период уходит большое количество

редко их пишут. Поэтому самый эффективный способ – пообщаться с теми, кто живет в том доме, который уже обслуживает компания. Также можно сформировать объективную оценку, от которой стоит отталкиваться. В таком деле рекомендации людей – самый лучший показатель.

– А как вы общаетесь с жильцами?

– Наша компания всегда открыта для общения со своими клиентами. У нас организовано очень много каналов обратной связи, активно развивается SMM. У каждого жилого комплекса есть своя страница в социальных сетях, где мы публикуем всю актуальную информацию и общаемся с жителями. Также у нас есть официальная страница компании «Юнисервис» в Facebook и Instagram. Пообщаться можно как с рядовыми сотрудниками, так и с топ-менеджментом компании.

НАША КОМПАНИЯ ВСЕГДА ОТКРЫТА ДЛЯ ОБЩЕНИЯ СО СВОИМИ КЛИЕНТАМИ



ваших клиентов, это должно заставить собственника усомниться в компетентности управляющей компании.

Второй момент, который также всегда нужно учитывать, – это отзывы клиентов. Хотя, как вы знаете, довольные клиенты

Мы работаем над тем, чтобы сформировать в наших жилых комплексах полноценные community: регулярно проводим различные тематические мероприятия на свежем воздухе, благотворительные акции. Например, мы приняли участие в со-

циальном проекте «Добрые вещи», вместе собрали большое количество помощи нуждающимся. Регулярно помогаем приютам бездомных животных. Мы очень ценим, что жители наших комплексов откликаются на такие инициативы, и мы стараемся, чтобы к таким акциям присоединилось как можно больше людей.

Летом мы планируем провести благотворительный забег «Юнисервис». Участие в нем будет платным, и все вырученные средства будут переданы на лечение онкобольным детям. В планах у нас очень много таких проектов. Летом планируем организовывать для жителей совместный досуг: творческие студии на территории комплексов, спортивные и детские праздники. Мы хотим быть ближе жителями тех домов, которые обслуживаем, хотим поддерживать с ними теплые дружеские отношения.

– Как строится работа управляющей компании? Как собственники могут на нее влиять?

– Как я уже говорила, управляющая компания – это подрядчик, который управляет недвижимостью. Выбрать управляющую компанию можно на собрании собственников. Так как собрание собственников – это главный орган, принимающий решения по всем основным вопросам в многоквартирном доме, то все решения, принятые большинством собственников, должны быть выполнены обязательно и своевременно. При этом собственники имеют право поменять управляющую компанию или заменить формат управления на ТСЖ или жилищный кооператив. Собственники – это наши непосредственные клиенты, и наша главная задача – ежедневно заниматься улучшением комфорта и качества жизни в каждом доме.

– С какими компаниями вы сейчас сотрудничаете? Как выстраиваются взаимоотношения?

– Мы сотрудничаем с очень большим количеством компаний как российских, так и зарубежных. У нас много подрядчиков, которые выполняют работы по технической эксплуатации, реализации дополнительных услуг, созданию всевозможных сервисов. Не так давно мы заключили контракт с крупной международной организацией – консъерж-сервисом Quintessentially. Этот сервис позволит нам существенно расширить текущий спектр услуг, так как консъержи готовы выполнить самые разнообразные и даже нестандартные запросы.

«Юнисервис» станет первой управляющей компанией на российском рынке, которая так далеко продвинулась в направлении консъерж-сервиса и lifestyle-менеджмента. Сейчас эта программа уже реализуется на одном из наших объектов. Если пилотный проект станет удачным,



«ЮНИСЕРВИС» СТАНЕТ ПЕРВОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, КОТОРАЯ ТАК ДАЛЕКО ПРОДВИНУЛАСЬ В НАПРАВЛЕНИИ КОНСЪЕРЖ-СЕРВИСА И LIFESTYLE-МЕНЕДЖМЕНТА.

мы планируем масштабировать его на весь портфель наших объектов.

– Какие у вас дальнейшие планы по развитию компании? Есть ли куда расти?

– Сейчас я могу обозначить три главных направления развития нашей компании.

Во-первых, в этом году мы планируем прирасти еще на полтора миллиона квадратных метров и, соответственно, расширить портфель партнеров, девелоперов.

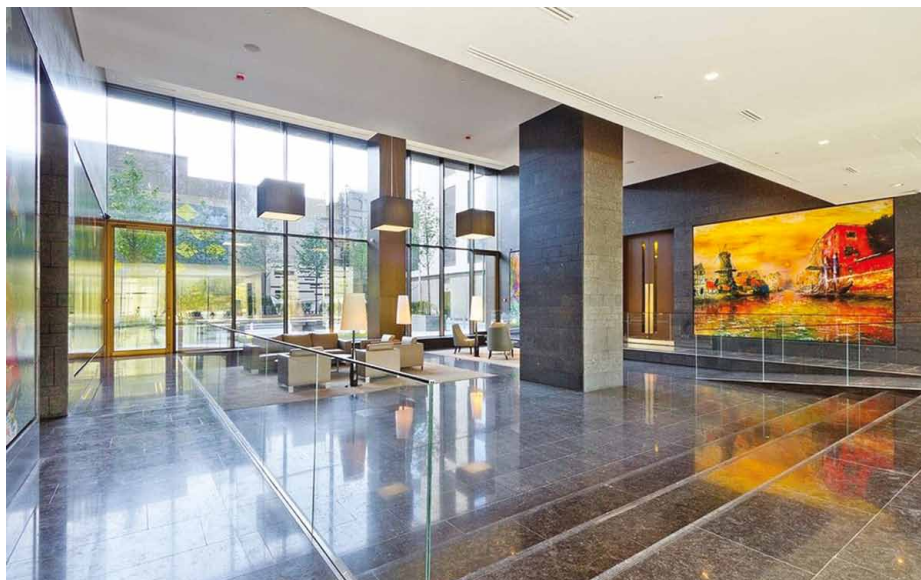
Во-вторых, мы планируем осваивать новую для нас нишу – обслуживание коммерческой недвижимости. Уже сейчас реализуется несколько проектов в этом направлении: мы обслуживаем

несколько бизнес-центров в Москве и не собираемся останавливаться на достигнутом.

Третье направление – расширение пакета дополнительных услуг. Возможно, займемся реализацией различных партнерских программ и программ лояльности.

Все больше объектов бизнес- и премиум-класса в Москве выбирают «Юнисервис», мы продолжаем расти и масштабироваться, но, несмотря на это, высокое качество предоставляемых услуг и имидж компании-лидера рынка является нашим приоритетом №1, и это касается всего: персонала, подрядчиков и т.д.

Беседовала Елена Александрова





UNISERVIS – A NEW LEVEL OF COMFORT

Each of us wants to live in a house where we would not have to solve communal problems. It's not so difficult to realize the dream, you just need to choose the right management company. How to do it, what to pay attention to, and what services can the management company offer to the owners? Valery Leonov, Commercial Director of the Uniservis Group of Companies, will help answer these questions.

– What should a management company do, what should one focus on when choosing a management company?

– A management company is a contractor who solves all issues related to the maintenance of real estate. Any management company offers a standard set of services. This is a general model of work of all management companies, both in Moscow and throughout Russia. A management company can also develop an expanded, one might say, exclusive package of services for each property, both for residents and developers.

– What can be included in the expanded package of services?

– Uniservis approaches each object individually, being guided by the demands of the residents of the complexes that we serve to create the most comfortable conditions for them. For example, we undertake such duties as installing Wi-Fi in underground parking areas, landscaping adjacent territories, organizing holiday events and much more.

Our latest innovation is a porter service that helps residents with all sorts of problems. They not only open doors at the



— OUR COMPANY IS ALWAYS OPEN FOR COMMUNICATION WITH ITS CUSTOMERS —

entrance, but also accept parcels, help to bring packages to the apartment, move down baby carriages.

Thanks to an individual approach, in 2012, Uniservis entered the rating of the best private management companies in the Moscow utilities market prepared by the Moscow Government. In 2016, Uniservis topped the rating of the best management companies in Moscow, which was compiled by the Association of Real Estate Service Companies. And in 2017, we took the 1st place in the All-Russian business rating in the nomination "Management of housing stock", leading the industry group of elite real estate.

- Not every owner knows how to choose the right management company. Tell us what is better to focus on, what indicators to consider?

- First of all, it is necessary to pay attention to the image of the organization. If the number of objects serviced is constantly reduced and a large number of customers have recently left, this is a serious indicator. This should make the owner doubt the competence of the management company.

The second point, which also must always be considered, is customer feedback. Although, as you know, satisfied customers give it rarely. Therefore, the most effective way is to communicate with those who live in the house that the company already serves. So you can create an objective assessment and start from it. The recommendations of people are the best indicator in this situation.

- And how do you communicate with residents?

- Our company is always open for communication with its customers. We have organized a lot of feedback channels, SMM is actively developing. Each residential complex has its own page in social networks, where we publish all relevant information and communicate with residents. We also have the official accounts of the company Uniservis on Facebook and Instagram. You can communicate with both ordinary employees and the top management of the company.

We are working to form full-fledged communities in our residential complexes: we regularly hold various thematic outdoor events and charity events. For example, we took part in the social project Dobriye Veshchi ("Good Things"), together gathered a large amount of help to those in need. We regularly help shelters for homeless animals. We appreciate the interest of our residents who respond to such initiatives, and we try to ensure that as many people as possible join such activities.

In the summer we plan to hold a charity run of Uniservis. It will be a commercial run, and all proceeds will be transferred to

the treatment of children with cancer. We have a lot of such projects in our plans. In the summer we plan to organize joint leisure activities for the residents: creative studios on the territory of the complexes, sports and children's parties. We want to be closer to the residents of those houses that we serve, we want to maintain warm friendly relations with them.

- What is the work of the management company? How can property owners influence it?



UNISERVIS WILL BECOME THE FIRST MANAGEMENT COMPANY ON THE RUSSIAN MARKET, WHICH HAS ADVANCED IN THE DIRECTION OF CONCIERGE SERVICES AND LIFESTYLE MANAGEMENT SO FAR

- I have already said that the management company is the contractor who manages the real estate. You can choose a management company at a meeting of owners. Since the meeting of owners is the main decision-making body on all major issues in an apartment building, all decisions made by the majority of owners must be implemented inevitably and in a timely manner. At the same time, the owners have the right to change the management company or replace the management format with a housing cooperative. Owners are our immediate customers, and our main task is to improve the comfort and quality of life in every home every day.

- What companies do you work with now? How are relationships built?

- We cooperate with a very large number of companies, both Russian and foreign. We have many contractors who carry out work on the technical operation, implementation of additional services, creation of various services. Not so long ago, we signed a contract with a large international organization - the concierge service Quintessentially. This service will allow us to significantly expand the cur-

rent range of services, as concierges are ready to fulfill the most diverse and even non-standard requests.

Uniservis will become the first management company on the Russian market, which has advanced in the direction of concierge services and lifestyle management so far. Now this program is already being implemented at one of our facilities. And if the pilot project becomes successful, we plan to scale it on the entire portfolio of our facilities.

- What are your future plans for the development of the company? Is there space to grow?

- Now I can identify three main directions of development of our company.

First of all, this year we plan to grow by another half a million square meters and, accordingly, expand the portfolio of partners and developers.

Second, we plan to develop a new niche for us - maintenance of commercial real estate. We already have several projects in this direction: we serve several business centers in Moscow, and we are not going to stop there.

The third direction is the expansion of the package of additional services. Perhaps we will deal with the implementation of various affiliate programs and loyalty programs.

More and more business and premium class facilities in Moscow choose Uniservis, we continue to grow and scale, but despite this, our main priority is the high quality of the services provided and the image of the market leader and this applies to everything: personnel, contractors, and etc.

СОЗИДАНИЕ И МАСТЕРСТВО



2 апреля 2019 года в Москве на площадке архитектурной арены MosBuild состоялся бизнес-форум и III церемония вручения российской профессиональной премии оконной индустрии WinAwards Russia-2018. Впервые в отрасли СПК организаторы WinAwards представили результаты одноименного рейтинга «Топ-30 ведущих оконных компаний России по рыночной активности» за 2018 год.

Основа рейтинга WinAwards – активный портфель компаний – набор видов управленческой и маркетинговой деятельности, продуктов, определяющий сумму характеристик, благодаря которым компании имеют конкурентные преимущества, вес и перспективы на рынке.

Активность компании – это комплекс мер, направленных на упрочнение рыночных позиций, увеличение объема продаж, повышение узнаваемости и лояльности к бренду.

Компания ООО «АЛСИТ» (Обнинск, торговая марка Alusit) стала лидером рейтинга топ-30, обладателем российской отраслевой бизнес-премии WinAwards Russia-2018 и лауреатом премии WinAwards по итогам работы на рынке в 2018 году в номинации «Инновации».

Учредитель и организатор события – интернет-портал tybet.ru

Калужская область сегодня является одним из ведущих российских регионов по количеству флагманских производственных предприятий. В числе таких компаний и производственный холдинг «АЛСИТ». Последние 5 лет предприятие занимает высокие рейтинговые позиции на рынке оконной индустрии и фасадных конструкций, регулярно становится лауреатом и победителем профессиональных премий.

Нам захотелось понять, кто они – эти лучшие компании года. Как в условиях кризисного рынка они формируют свою

производственную деятельность и при этом продолжают успешно развиваться, не теряя качества и наращивая объемы. Об этом мы поговорили с генеральным директором холдинга ALSIT Александром Герасимовым и руководителем холдинга Кириллом Сапаровым.

– Кирилл Евгеньевич, Александр Вячеславович, расскажите, чем занимается ваша компания? Сколько лет вы уже на рынке? Какие основные достижения вы можете отметить за это время?

К.С.: – После того, как наше предприятие было обозначено одним из лидеров

рейтинга WINAWARDS и попало в топ-30 самых перспективных компаний России, можно с уверенностью сказать, что группа компаний «АЛСИТ» – это современный, динамично развивающийся холдинг в сфере создания передовых материалов и технических решений на базе экструдированных алюминиевых профилей для строительства и других различных производственных категорий. Мы выбрали это направление не случайно, связано оно с тем, что большинство наших ключевых специалистов ранее работали на крупнейших российских предприятиях, производящих алюминиевые профили. У всех есть высокая квалификация и отличные навыки по созданию, реализации и продвижению продукции.

На основе полученного опыта восемь лет назад возникло желание самостоятельной деятельности. На первом этапе еще на арендованных площадях мы занимались продажами алюминиевых систем по наработанной клиентской базе. Позже пришло понимание необходимости создания собственной производственной базы с вместительными и полностью механизированными складскими помещениями, несколькими цеховыми производствами, удобным офисом.

А.Г.: – Еще на этапе формирования компании мы постарались реально оценить свой производственный потенциал и возможности в области алюминиевой промышленности. В результате проведенного анализа мы обозначили несколько возможных векторов работы. Если коротко, то сегодня область нашей деятельности включает следующие направления:

- разработку и проектно-техническое сопровождение алюминиевых систем ALUSIT: FC 50+, FC 50+ SG, FC 50+ FS, DW 2061, B 35;

- постоянное поддержание на складе неснижаемого запаса (200тн) базовых профилей для оперативного формирования комплектов поставок алюминиевых систем и комплектующих для подрядчиков;

- освоение и изготовление профилей по чертежам заказчика с требуемой технологической обработкой;

- производство алюминиевых конструкций в заводской готовности;

- производство светопрозрачных конструкций под ключ. Строительно-монтажные работы по устройству светопрозрачных конструкций.

Это и есть наши основные достижения за 8 лет работы на рынке.

– Компания является автором собственной системы алюминиевых профилей Alusit. Расскажите о ней подробнее, в чём её особенность?

К.С.: – По замыслу разработчиков все системы архитектурно-строительных профилей представляют набор алюминиевых профилей и комплектующих, ко-

торые через процедуру проектирования обеспечивают изготовление блочных элементов и их дальнейшее устройство на строительной площадке.

Мы предлагаем конструкционные решения для создания современных ограждающих оболочек здания, но при этом учитываем и потребности рынка, отвечающие принципу максимальной простоты и универсальности. Соотношение «цена–качество» не должно противоречить основам безопасности.

А.Г.: – Мы давно работаем в отрасли алюминиевых систем, но, создавая свой бренд, мы стремились сделать продукцию узнаваемой именно по безупречному качеству. Характерной особенностью нашей компании я бы назвал разработку и успешное внедрение уникальной системы менеджмента качества. Она распространяется на все направления работы компании и включает следующие мероприятия: оптимизацию логистических потоков и автоматизацию складского хозяйства, правильную организацию производственного процесса, профессиональную подготовку сотрудников, обеспечивающих реализацию продукции.

– Два года подряд компания «АЛСИТ» получает высокие оценки по результатам своей деятельности в индустрии светопрозрачных конструкций. Что, на ваш взгляд, способствовало получению этих престижных наград?

К.С.: – На этот вопрос я отвечу девизом нашей компании – созидание и мастерство на всех этапах производственных, строительных и монтажных работ. Мы уделяем повышенное внимание деталям и особым пожеланиям заказчика. Созидание – это основной смысл нашей деятельности, а мастерство обеспечивается многолетним опытом кадрового состава, людьми, которых с уверенностью можно назвать профессионалами своего дела.

Мы прекрасно понимаем, что основной областью применения нашей продукции являются строительные объекты в основном жилищного назначения. При разработке архитектурно-строительных систем мы просто обязаны учитывать все существующие строительные нормы безопасности, обеспечивать необходимый микроклимат помещений, а также пожеланию заказчика при выборе конструкционных материалов учитывать энергоберегающие технологии.

А.Г.: – Еще несколько лет назад мы и представить не могли, что, занимаясь повседневной трудовой деятельностью, можно стать лидерами рейтинга WINAWARDS, попасть в топ-30 самых перспективных компаний России, заняв первые строчки в 7 основных направлениях нашей деятельности, или стать обладателем российской отраслевой бизнес-премии WinAwards Russia-2018.

Я думаю, что это хороший результат совместной деятельности по организации производственных процессов и обеспечению качества на всех этапах работы.

Когда наша компания стала лауреатом премии WinAwards по итогам работы на рынке в 2018 году в номинации «Инновация», учредители и организаторы этого события высоко оценили те новшества, которые нам удалось внедрить за прошедший год. Например, мы запустили проект «Корпусное изготовление продукции», создали участок лазерной гравировки на металле, внедрили высокочастотное оборудование в процесс фрезерования алюминиевого профиля, полностью механизировали процесс складирования алюминиевого профиля (200тн) для оперативного формирования комплектов поставок и многое другое.



– Как на вас сказался переход в стране на импортозамещение? Какой толчок это дало производству?

А.Г.: – Санкционная политика в отношении поставщиков и производителей алюминиевой продукции, ввозимой ранее из зарубежных стран, заставила ряд заказчиков искать новые предприятия с высоким уровнем производственной культуры для размещения своих заказов. Как правило, это экструзионные профили сложной конфигурации с определенными защитными покрытиями и различными технологическими обработками.

Сегодня особенно интересно и перспективным для нас направлением остается изготовление под заказ алюминиевых профилей с комплексной заводской

готовностью изделий различного назначения. Для этого мы оснащаем свое производство уникальным высокоточным оборудованием, проводим автоматизацию производственного процесса, готовим соответствующих специалистов и постоянно обучаемся сами.

К выполнению таких заказов мы подходим максимально ответственно, обеспечивая безукоризненное качество и соблюдение строго обозначенных сроков.

– Какие задачи по развитию стоят перед вами сейчас?

К.С.: – Компания продолжает развиваться и делать это по всем возможным направлениям. В области архитектурно-строительных профилей, учитывая потребности рынка, мы приступили к финальному тестированию нашей новой теплой оконной системы ALS 2061, тепловой балконной системы с монтажом изнутри.

В планах – создание совместного проекта с ключевыми «системодержателями» (AL) единой производственной площадки для разработки и реализации унифицированного оборудования и технологической оснастки для обработки алюминиевых профилей.

Понимая потребности наших клиентов, мы постоянно проводим работу по совершенствованию системы прохождения заказов, тем самым сокращаем сроки выполнения заявок.

А.Г.: – Хочу добавить, что главным достоянием компании являются наши кадры. Все наши сотрудники – это действительно специалисты в области конструирования, проектирования, технологической обработки и сборки конструкций. Причем уровень квалификации высок у всех, будь это монтажники, менеджеры или работники складского цеха и транспортной логистики.

Мы и дальше стремимся удерживать передовые позиции на рынке отечественных производителей и поставщиков системных алюминиевых профилей для строительного комплекса России.





CREATION AND MASTERY

On April 2, 2019 in Moscow at the site of the Architectural Arena MosBuild, a Business Forum and the 3rd awards ceremony of the Russian professional award of the window industry WinAwards Russia-2018 took place.

For the first time in the SPK industry (translucent structures), the WinAwards organizers presented the results of the rating "TOP-30 leading window companies in Russia in terms of market activity" for 2018.

The basis of the WinAwards rating is an active portfolio of companies – a set of types of management and marketing activities, products, determining the sum of the characteristics due to which companies have competitive advantages, weight and prospects in the market.

The company's activity is a set of measures aimed at strengthening market positions, increasing sales, brand awareness and loyalty.

ALSIT LLC (Obninsk, Alusit trademark) became the leader of the TOP-30 rating, the winner of the Russian industry business award WinAwards Russia-2018 and the winner in the INNOVATION nomination of the WinAwards Award-2018 for the activity in the market in 2018.

The founder and organizer of the event – the Internet portal tybet.ru

Today the Kaluga region is one of the leading Russian regions in terms of the number of flagship manufacturing enterprises. One of these companies is the production holding ALSIT. For 5 years, this company has been occupying the leading position in the market of window industry and facade structures, becoming a winner in its professional activity.

We wanted to understand: who they are – these best companies of the year. As they form their production activity and continue to develop successfully in the conditions of the continuing crisis on the market.

The participants of the interview: Head of ALSIT holding Kirill Saparov and General Director Alexander Gerasimov.

– Mr Saparov, Mr Gerasimov, tell us what does your company do? How many years have you been on the market? What are the main achievements during this time?

K.S. – Now, after our company has recently become one of the leaders in the WinAwards TOP-30 rating of promising companies in Russia, it is safe to say that the ALSIT group of companies (www.alusit.ru) is a modern, dynamically developing holding in the field of creating advanced materials and technical solutions based on extruded aluminum profiles for construction and other various production lines. The choice of this line of business is not accidental, since practically all the key specialists previously worked at

the largest Russian enterprise producing aluminum profiles in the field of creating, selling and promoting products.

Based on the experience gained, eight years ago a desire for independent activity arose. At the first stage, we were engaged in sales of aluminum systems according to the accumulated customer base on rented premises. But soon the understanding of the need to create our own production base with spacious fully mechanized warehouse facilities, several workshop manufactures, and convenient office premises came.



A.G. – We tried to realistically assess our production potential and opportunities in the field of the aluminum industry. In short, today our field of activity includes:

- Development, design and technical support of ALUSIT aluminum systems: FC 50+, FC 50+ SG, FC 50+ FS, DW 2061, B 35;
- Permanent maintenance of a minimum stock (200 tons) of base profiles in the warehouse for the rapid formation of sets of supplies of aluminum systems and components for contractors;
- Development and production of profiles according to customer drawings with the required technological processing;
- Production of aluminum structures of operational readiness;
- Turn-key production of translucent structures. Construction and installation work in relation to translucent structures.

This is our main achievements in 8 years of joint activity.

– The company is the author of its own system of aluminum profiles ALUSIT. Tell us more about it, what are its features?

K.S. – According to the plan of the developers, all the systems of architectural-building profiles represent a set of aluminum profiles and components, which, through the design procedure, ensure the production of prefabricated block elements and their further installation at the construction site.

We propose constructional solutions for the creation of modern enclosing envelopes of a building, while consistently taking into account the needs of the market that meet the principle of maximum simplicity and universality. The price-quality ratio should not conflict with the basics of safety.

A.G. – We have been working in the industry of aluminum systems for a long time, but creating our brand, we want to make our products recognizable by their impeccable quality. I would call the development and gradual introduction of a quality management system into all areas of activity as the main characteristic feature of our company. It includes the optimization of logistic flows and automation of warehousing; organization of the production process; professional training of staff providing sales of products.

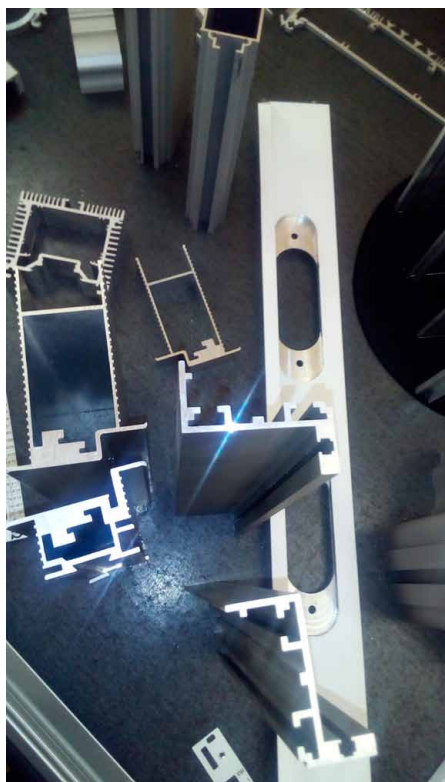
– For two years in a row, ALSIT has received high marks for its performance in the industry of translucent structures. What contributed to obtaining these prestigious awards, in your opinion?

K.S. – I will answer with the motto of our company – creation and mastery at all stages of production, construction and installation works, attention to details and special requests of the customer. Creation is the main purpose of our activity, and mastery is the long-term experience of the main staff of specialists, who can now be confidently called professionals in their field.

We are well aware that the main area of application of our products are construction objects mainly for residential purposes, and we are simply obliged to take into account existing building standards and safety requirements, ensuring the necessary indoor climate, and with the customer's wishes to take into account energy-saving technologies when designing architectural systems and selecting construction materials.

A.G. – We did not expect that by doing our daily work, we became the leaders of the TOP-30, taking the first places in 7 main areas of activity and became winners of the Russian industry business award WinAwards Russia-2018. I think that this is a systematic result of joint activities on the organization of production processes, with quality assurance at all stages of work.

At the same time, our company became the winner of the WinAwards prize for the results of work in the market in 2018 in the INNOVATION nomination. The founders and organizers of this event highly appreciated the activities and achievements that we were able to implement during the past year: the launch of the project Body Manufacturing of Products, the creation of a laser engraving section on metal, the introduction of high-frequency equipment into the aluminum



milling process, the introduction of a fully mechanized storage process aluminum profile (200 tons) for the rapid formation of sets of deliveries.



– How did the transition of the country to import substitution affect you? What was the impetus for production?

A.G. – The sanctions policy in the field of suppliers and manufacturers of aluminum products, previously imported from foreign countries, in various areas of industry, indeed, led certain customers to look for enterprises with a high level of industrial culture to place their orders. As a rule, these are extrusion profiles of complex configuration, with certain protective coatings and various technological processing.

And today, the most interesting and promising theme for us is the manufacturing of aluminum profiles with a comprehensive factory readiness of products for various purposes. To do this, we equip our production with unique high-precision equipment, conduct automation of the



production process, prepare relevant specialists and constantly train ourselves.

We are very responsible towards the fulfillment of such orders, ensuring not only perfect quality, but also fulfill orders strictly within the designated time frame.

– What are your development goals now?

K.S. – The company continues to develop. In the field of architectural and construction profiles, taking into account the needs of the market, we have started the final testing of our new warm window system ALS 2061, a warm balcony system with installation from the inside.

Understanding the needs of our customers, we are constantly working to improve the order passing system, thereby reducing the terms for completing applications.

The plans include the creation of a joint project with key “system holders” (AL) of a single production site for the development and implementation of unified equipment and technological equipment for processing aluminum profiles.

A.G. – I want to add that the main asset of the company is our personnel, they are, indeed, specialists in the field of construction, design, technological processing and assembly of structures, these are installers, these are managers, employees of the warehouse department and transport logistics.

We continue to strive to maintain the leading positions of domestic manufacturers and suppliers of system aluminum profiles for the Russian construction industry.



СЕРГЕЙ СЕМЕНДИЛОВ:

«ВИП» ЗНАЧИТ – «ВТОРИЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПИТАНИЯ»

Контрактное производство – особый мир со своими строгими законами. Тем более, если речь идёт о такой сложной сфере, как электроника. Об этом мы поговорили с генеральным директором ООО «Смарт ВИП» Сергеем Семендиловым.

– Сергей Владимирович, какова история создания вашей компании? И откуда такое название? Если калька с английского «смарт» (smart – умный), благодаря смартфонам, смарт-ТВ и т.д. уже вошла в русский язык, прочно ассоциируясь с новейшими технологиями, то «vip» – это больше из области глянцевого журналов...

– Компания образована группой инженеров, которые специализируются на таких областях, как разработка электроники, конструирование, производство и технологии. Объединило нас желание занять собственную нишу на рынке, создать свой уникальный продукт и понимание того, что для этого в нашем арсенале есть необходимые компетенции и силы. Сегодня мы развиваем направление специализированных систем электропитания. И «ВИП» в названии не имеет отношения к особо важным персонам, это аббревиатура словосочетания «вторичные источники питания».

Разработка – процесс небыстрый и затратный, поэтому параллельно с проектной деятельностью компания занята в контрактном производстве аппаратуры и проведении испытаний силами собственной лаборатории. Мы изготавливаем электронику по документации наших заказчиков. Это разноплановые продукты: от систем питания для нефтегазовой отрасли телекоммуникационных решений до специальных вычислителей. Компания всегда готова принимать участие в новых проектах. Особенно нам интересны такие отрасли, как автомобилестроение, электроника для агропромышленного комплекса и т.д. Испытательная лаборатория проводит климатические

и механические испытания, тестирует устройства на электромагнитную совместимость, осуществляет проверку электробезопасности.

– Производственная площадка «Смарт ВИП» предлагает услуги по контрактному изготовлению электронного оборудования. Расскажите о вашем производстве: каковы его технические возможности и мощности?

– Наша компания базируется на территории технопарка «Связь инжиниринг», расположенного в Москве в районе Царицыно. Наши мощности разделяются на несколько составляющих: поверхностный монтаж, выводной монтаж, влагозащита, изготовление точных изделий, функциональные испытания, настройка и ремонт.

Поверхностный монтаж осуществляется на трех автоматизированных линиях Universal Advantis, выполняющих полный цикл операций: от нанесения паяльной пасты на принтере трафаретной печати до пайки в многозонной печи. Установка компонентов производится на высокопроизводительных станках, позволяющих работать с компонентами от корпусов 01005 (IEA) до IC – 5x55 мм типа BGA, LGA и высотой до 35 мм, что позволяет нам выполнять заказы любой сложности. При этом высокая производительность оборудования обеспечивает максимально сжатые сроки выполнения работ. Выводной монтаж осуществляется на ручных паяльных станциях или на установках пайки двойной волной припоя, когда это позволяет конструкция платы.

Изделия, эксплуатируемые в сложных климатических условиях, требуют нанесения влагозащитных покрытий, для этого у нас оборудован участок лакировки и влагозащиты.

Также мы применяем трансформаторы, дроссели и другие точные изделия собственного производства. Имеется и участок слесарной сборки. Всё это позволяет замкнуть технологический цикл изготовления электроники условного уровня «блока» и «модуля».

– Кто ваши клиенты? Как они вас находят?

– Основным пулом клиентов – это компания-разработчики электроники, имеющие технологические ограничения или не желающие дополнительно инвестировать в дорогостоящее оборудование. При этом они хотят быть уверены в качестве своей продукции, для чего необходимо иметь надежного партнера, готового выполнить поставленную задачу качественно и в установленные сроки.

Лучшим способом продвижения для нас является «сарафанное радио», сегодня основная часть клиентов приходит к нам по рекомендации благодарных заказчиков. Могу с уверенностью сказать, что количество наших контрагентов напрямую зависит от качества нашей работы. Это мотивирует нас только держать высокую планку, но постоянно расти и модернизировать производство. Мы также используем механизмы продвижения через интернет, продвигаем наш сайт, размещаем контекстную рекламу.

– Какова география распространения вашей продукции? Работаете ли вы с иностранными заказчиками?

– У продукции «Смарт ВИП» нет географических границ, клиенты у нас – со всей России. А вот с иностранными заказчиками работа еще не ведется. Но пока мы и не ставили перед собой такую цель;



но, вероятно, все еще впереди! Зачастую мы и не знаем, куда отправляется изготовленное нами оборудование: такова специфика работы контрактного производителя.

– Ваш испытательный центр предлагает клиентам тестирование их изделий

на самом современном оборудовании. Расскажите об этой стороне деятельности компании.

– Мы проводим испытания как оборудования, изготовленного на наших мощностях, так и изделий сторонних производителей из абсолютно разных отраслей.

Климатические испытания проводим, в зависимости от габаритов испытуемых объектов, в одной из наших камер теплехолода: крупногабаритные изделия мы испытываем в камере Terchu с внутренними размерами 3000х3000х3000 мм, блоки и модули – в малогабаритной камере Thermotron. Эти камеры позволяют проводить испытания при температурах от – 70 до +180 градусов при влажности от 10 до 98%. Важно проверить опытный образец в наиболее жестких условиях из тех, в которых он может оказаться во время эксплуатации или хранения. Наше испытательное оснащение позволяет также настроить работу системы охлаждения оборудования, тепловых защит, оценить качество коррозионной защиты и т.д. Причем зачастую испытания у нас идут непрерывно по несколько недель, камера обрабатывает изменения климата в автоматическом режиме, при этом круглосуточно, в рабочие и выходные дни, за ходом испытаний наблюдают наши сотрудники, при необходимости снимая показания приборов, контролирующих состояние аппаратуры.

Важную роль в обеспечении характеристик оборудования играет его механическая прочность, способность исправно функционировать в условиях механических воздействий – ударов, вибрации. Такие испытания мы проводим на электродинамическом стенде LDS ВЭДС, позволяющем проводить испытания образцов массой до 350 кг.

Также мы выполняем испытания на электромагнитную совместимость устройств, проверки радиопрозрачности материалов. Данные проверки мы проводим в радио-безэховой экранированной камере с габаритами внутреннего пространства 16х5,3х3,6 м, что позволяет размещать образцы внушительных размеров, а также выдерживая, например, требуемое расстояние между измерительными антеннами. Испытания проводятся в диапазоне частот от 10 кГц до 18 ГГц, эффективность экранирования камеры в зависимости от частоты – более 60 дБ.

– Расскажите о своем коллективе.

– Он состоит из людей опытных, успевших поработать на аналогичных должностях в этой отрасли и хорошо себя зарекомендовавших. Сегодня коллектив представляет собой единое целое, каждому сотруднику понятна его роль в достижении общего успеха, а также то, что без него система функционировать не сможет.

Вообще, управление компанией, предоставляющей услуги контрактного производства, требует поддержания порядка проходящих в ней процессов на высоком уровне. Необходимо обеспечивать молниеносную реакцию на запросы клиентов, а для этого должна быть хорошо налажена работа, например, с поставщиками материалов и комплектующих изделий. Важно быстро давать обратную связь о стоимости и возможных сроках выполнения работ. Помимо оперативного производства, заказчикам нужно помочь определиться с выбором кооператора, обозначить все преимущества нашей компании.

При определении сроков изготовления оборудования для удовлетворения запроса клиента нам очень часто приходится размещать работы в те временные периоды, которые уже распланированы. В таком случае важно уметь быстро менять приоритеты производства, закупки и т.д., при этом не нарушая договоренностей с остальными заказчиками. Должен быть отлажен процесс оценки тру-

иметь возможность получить комплексные услуги, т.е. кооператор становится не только инструментом производства, а берет на себя решение сопутствующих инженерных задач. Например, отработывает технологию и делает его изделие более конкурентоспособным, готовит конструкторскую и технологическую документацию на устройство к серийному производству. Зачастую к нам приходят с целью изготовления опытных образцов, но разработчики и производство традиционно держат дистанцию. Исходя из этого и проявляется наше основное преимущество – мы не просто изготовитель, а поставщик комплекса услуг: от подготовки и отработки технологии до предложений о корректировке документации по результатам производства или последующих испытаний. Ведь часто бывает так, что макет или электронная модель устройства отлажены и выполняют заданные функции, а опытные образцы отказываются работать. Наши инженеры проводят исследования, полагаясь на документацию заказчика, помогают



дозатрат, чтобы обеспечить компанию прибылью. Важно запланировать ровное прохождение заказов по технологической цепочке, без хаотичного возникновения «узких мест» на разных участках. Эти проблемы нельзя решить, раздувая штат: каждый сотрудник должен четко выполнять свою функцию в общем механизме.

– У вас наверняка много конкурентов, особенно в Москве. Что выгодно отличает именно вашу компанию?

– Для того, чтобы успешно конкурировать на этом рынке, важно строить работу, понимая задачи, стоящие перед клиентами. Очевидно, что в первую очередь нужно уметь хранить баланс внутри треугольника «сроки-цена-качество». В нашем случае качество постоянно поддерживается на высоком уровне. Помимо этого, клиент должен

найти ошибки. Также зачастую требуется отработка документации при переходе к более-менее крупным сериям.

– Каковы планы компании на ближайшие год-два? А в более отдаленной перспективе?

– Важнейшими задачами ближайшего периода я вижу увеличение пула якорных заказчиков по контрактному производству и испытаниям, а также развитие собственных продуктов, что позволит нам вывести компанию на более высокий уровень. В долгосрочной перспективе стоят планы по расширению производства за счет увеличения мощности имеющихся участков, а также создавая новые. Мы оптимисты, профессионалы и много работаем, а значит, у нас все получится!

Беседовала Елена Александрова

SERGEY SEMENDILOV: “VIP MEANS – “SECONDARY POWER SOURCES”

Contract manufacturing is a special world with its own strict laws, especially when it comes to such a complex area as electronics. We talked about this with Sergey Semendilov, General Director of Smart VIP LLC.



– Mr Semendilov, what is the origin of your company? And where does this name come from? If loan translation from English “smart” has already entered the Russian language thanks to smartphones, smart TV, and etc., and it is firmly associated with the latest technologies, then VIP is more of glossy magazines...

– The company is formed by a group of engineers who specialize in such areas as: electronics development, design, manufacturing and technology. We were united by the desire to occupy our own niche in the market, to create our own unique product and the understanding that we have the necessary competencies and strength in our arsenal for this. Today we are developing the direction of specialized power supply systems. And the VIP in the name is not related to very important persons, it is an abbreviation of the phrase “secondary power sources” (in Russian – “вторичные источники питания”).

Development is a slow and expensive process, so in parallel with the project activity the company is engaged in contract manufacturing of equipment and testing conducted by its own laboratory. We make electronics according to the documentation of our customers. These are diverse products: from power systems for the oil and gas industry and telecommunication solutions to special calculators. The company is always ready to take part in new

projects. We are especially interested in such industries as: automotive, electronics for the agro-industrial complex, etc. The testing laboratory carries out climatic and mechanical tests, checks devices for electromagnetic compatibility, carries out electrical safety checks.

– The production site of Smart VIP offers services for contract manufacturing of electronic equipment. Tell us about your production: what are its technical capabilities and capacities?

– Our company is based on the territory of the Svyaz Engineering industrial park located in Moscow, in the Tsaritsyno district. Our capacities are divided into several components: surface mounting, through-hole mounting, moisture protection, production of coiled goods, functional tests, adjustment and repair.

Surface mounting is carried out on three automated lines of Universal Advantis. They perform a full cycle of operations: from applying solder paste with a screen printing machine to soldering in a multi-zone furnace. Components are installed with high-performance machines that allow working with components from 01005 (IEA) to IC cases – 55x55 mm in BGA, LGA packages and components up to 35 mm high, which allows us to carry out orders of any complexity. At the same time, high performance of the equipment provides

the shortest possible turnaround time. Through-hole mounting is carried out at hand-held soldering stations or at soldering installations using a double wave solder, when the board design allows it.

The equipment operated in difficult climatic conditions requires moisture-proof coatings, for this we have a varnishing and moisture protection section.

We also use transformers, chokes and other coil products of our own production. There is also a site of metalwork assembly. All this allows us to close the technological cycle of manufacturing electronics of the conditional level of the “block” and “module”.

– Who are your customers? How do they find you?

– The main pool of customers is electronics development companies that have technological limitations or are not willing to invest in expensive equipment. At the same time, they want to be confident in the quality of their products, for this it is necessary to have a reliable partner who is ready to complete the task with high quality and on time.

Word of mouth is the best way for us to promote; today most of our clients come to us on the recommendation of grateful customers and regular partners. I can say with confidence that the number of our

clients directly depends on the quality of our work. This motivates us not only to keep the bar high, but to constantly grow and modernize production. We also use promotion mechanisms via the Internet, promote our website, and place contextual advertising.

- What is the distribution geography of your products? Do you work with foreign customers?

- Smart VIP products have no geographic boundaries, our clients come from all over Russia. But we are not working with foreign customers yet. But so far, we have not set such a goal; but probably it is still ahead! Often we don't know where the equipment manufactured by us is supplied: this is the specifics of the contract manufacturer's work.

- Your testing center offers customers assessment of their products on the most modern equipment. Tell us about this activity of the company.

- We test both equipment manufactured at our facilities and third-party products from completely different industries.

We carry out climatic tests in one of our heat-cold chambers depending on the dimensions of the tested objects: we test large-sized products in a Terchy chamber with internal dimensions of 3000x3000x3000 mm, blocks and modules

readings of instruments that monitor the state of the equipment, if necessary.

An important role in ensuring the characteristics of the equipment is played by its mechanical strength, the ability to function properly under the conditions of mechanical stress - shocks, vibration. We carry out such tests on the LDS WBDS electrodynamic test bench, which allows testing samples of up to 350 kg in weight.

We also carry out tests for electromagnetic compatibility of devices, checks of radio transparency of materials. We carry out these checks in a radio-anechoic shielded chamber with internal dimensions of 16x5.3x3.6 m, which allows placing samples of impressive size, as well as maintaining, for example, the required distance between the measurement antennas. Tests are conducted in the frequency range from 10 kHz to 18 GHz, the camera shielding efficiency depending on the frequency is more than 60 dB.

- Tell us about your team.

- It consists of experienced people who have worked in similar positions in this industry and have proved themselves. It is important that the team is a single whole, each employee understands their role in achieving overall success, and that the system cannot function without them.

set work in those time periods that are already planned to meet the client's request. In this case, it is important to be able to change the priorities of production, procurement, etc. quickly, while not violating agreements with other customers. The process of estimating labor costs must be streamlined in order to provide the company with profit. Our main goal is to plan the smooth passage of orders along the technological chain, without the chaotic occurrence of "bottlenecks" at different stages. These tasks cannot be solved by inflating the staff: each employee must clearly perform their function in the single mechanism.

- You probably have a lot of competitors, especially in Moscow. What distinguishes your company?

- In order to compete in this market successfully, it is important to build work, understanding the challenges facing customers. It is obvious that first of all you need to be able to keep the balance inside the "time-price-quality" triangle. In our case, the quality is constantly maintained at a high level. In addition, the client should be able to receive integrated services, i.e. the co-operator is forced to be not only an instrument of production, and it must also help the customer with various trifles. For example, we develop the technology and make their product more competitive, prepare the design and technological documentation for the device for mass production. Often they come to us with the purpose of producing prototypes, but the developers and the production traditionally keep their distance. Proceeding from this, our main advantage is manifested - we are not just a manufacturer, but a supplier of a range of services from preparing and working out a technology to proposals for adjusting documentation of production basing on the results or subsequent tests. After all, it often happens that the layout or electronic model of a device is debugged and performs the specified functions, but prototypes refuse to work. Our engineers conduct research, relying on customer documentation, help to find errors. Similar stories often occur during the transition to more or less large series.

- What are the company's plans for the next year or two? And for a more distant future?

- I see an increase in the pool of anchor customers for contract manufacturing and testing, as well as the development of our own products, which will allow us to take the company to a higher level as the most important tasks for the coming period. In the long run, there are plans to expand production by increasing the capacity of existing sites, as well as creating new ones. We are optimists, professionals and we work a lot, which means we will succeed!

Interview by Elena Alexandrova



- in a small-sized Thermotron chamber. These chambers allow testing at temperatures ranging from -70 to +180 degrees, with humidity ranging from 10 to 98%. It is important to test the prototype in the most severe conditions that it may face during operation or storage. Our test equipment also allows us to customize the operation of the cooling system and thermal protection of equipment, evaluate the quality of corrosion protection, etc. Moreover, we often test for several weeks continuously, the camera works out climate changes automatically, around the clock, working on weekends, our employees are watching the progress of the test, taking

In general, the management of a company providing contract manufacturing services requires maintaining the order of the processes taking place in it at a high level. It is necessary to provide a lightning-fast response to customer requests, to do this, the work with suppliers of materials and components should be well organized. It is important to give feedback on the cost and possible timing of the work quickly. In addition to operational production, customers need help in determining the choice of a co-operator, identify all the advantages of our company.

In determining the timing of production of equipment, we very often have to



АЛЕКСЕЙ ЗАИКИН, «ФОСБИ®»:

«Изменения законодательства в сфере ЖКХ – процесс непрерывный»

Современная жизнь крайне динамична. Нам и представить себе трудно, что в древности существовали законы, действовавшие на протяжении многих столетий! Сейчас за изменениями законодательства трудно уследить, не будучи профессиональным юристом. В том числе и за законами в сфере ЖКХ, касающейся каждого из нас непосредственно. Поэтому за комментариями мы обратились к специалисту – управляющему партнёру и основателю юридической компании «ФОСБИ®» Алексею Заикину.

– Алексей Евгеньевич, ожидается, что вслед за существенными изменениями законодательства в сфере строительства многое изменится и в сфере ЖКХ. Специалистам уже известно, что именно? Возможно, какие-то изменения уже вступили в силу с января?

– Да, с 1 января 2019 года и в течение всего года многие положения законодательства по вопросам ЖКХ будут существенно изменены.

Реформой законодательства будут затронуты такие сферы, как:

- порядок обращения и вывоза твердых коммунальных отходов;
- изменения правил оплаты за отопление в многоквартирных домах;
- изменения в жилищном кодексе РФ;
- использование ККТ при расчетах ТСН.

– Известна ли конкретика изменений в каждой из этих сфер? В частности, в такой актуальной, как вывоз и утилизация мусора, твердых коммунальных отходов?

– С 2019 года все регионы России должны были перейти на новый порядок обращения с отходами. Однако городам федерального значения дали отсрочку еще на 3 года. Суть реформы в том, что выбирается один региональный оператор, который на основании договоров с отдельными территориями осуществляет вывоз ТКО. Вывоз данных отходов переводится из жилищных услуг в коммунальные, и, как следствие, тарифы будут регулироваться на государственном уровне.

– А что изменится в правилах оплаты за отопление?

– В этом году стало возможным устанавливать индивидуальные счетчики учета на квартиру (в целях использования индивидуальных объемов потребления для расчета платы за отопление для конкретной квартиры).

– Но, кажется, такие счетчики устанавливались и раньше?

– Да, индивидуальные счетчики и ранее можно было ставить, но для расчета платы они применяться не могли.

– Вопрос регулирования процесса перепланировок или переустройств в многоквартирных домах тоже очень актуален, особенно в больших городах. Ведь притом какого-нибудь взбалмошного владельца квартиры может причинить много беспокойства соседям, а при определенных обстоятельствах – даже стоить им жизни...

– И, однако, некоторое время эти вопросы оставались без должного внимания надзорных органов, что привело к хаосу в данных отношениях и, как следствие, к существенным рискам для зданий. В настоящее время проводится последовательная политика по ужесточению любых изменений в существующих зданиях, и теперь она дополнится обязательным согласованием и подписанием протокола общего собрания собственников помещений, в том случае, если переустройство или перепланировка хоть как-то затрагивает общее имущество многоквартирного дома.

– Наверное, затронут сферу ЖКХ и грядущие изменения в порядке применения контрольно-кассовой техники (ККТ)?

– С июля 2019 года существенно меняется порядок применения ККТ (компьютерных устройств, формирующих электронные документы со сведениями о расчетах, обеспечивающих запись таких сведений в фискальные накопители и передачу в налоговые органы через оператора фискальных данных). Законодатель последовательно снижает виды и количество операций, по которым ККТ можно не применять, и это, в числе прочих, коснется и организаций, предоставляющих услуги в сфере ЖКХ.

– Однако жизнь беспрестанно, а в наши времена и очень быстро, меняется. А вслед за реальностью меняется и законодательство. Это, конечно, касается и сферы ЖКХ. Какие еще изменения на очереди в ближайшие годы?

– Вы правы: изменения законодательства в сфере ЖКХ – процесс непрерывный. С учетом глобальных изменений в сфере строительства, а также ЖКХ, ждем через два-три года новых реформ, направленных на то, чтобы увязать все изменения воедино, в один бесперебойно работающий механизм.

Подготовила Елена Александрова

ALEXEY ZAIKIN, FOSBI®: “Changes in legislation in the sphere of housing and communal services are a continuous process”

Modern life is extremely dynamic. It is difficult for us to imagine that in ancient times there were laws that had been in force for many centuries! Now it is difficult to keep track of legislative changes without being a professional lawyer, including laws in the field of housing and communal services, the area concerning each of us. Therefore, we turned to a specialist, managing partner and founder of the law firm FOSBI®, Alexey Zaikin for comments.

– Mr Zaikin, it is expected that after significant changes in legislation of the construction industry, a lot of things will change in the housing and utilities sphere. Do experts already know what exactly will change? Perhaps, some changes have already taken effect since January?

– Yes, from January 1, 2019 and throughout the year, many provisions of the legislation on housing and communal services will be significantly changed.

The reform of the law will affect such areas as:

- procedure for removal and disposal of municipal solid waste;
- changes in the rules of payment for heating in apartment buildings;
- changes in the housing code of the Russian Federation;
- use of cash registers for calculations of partnerships of real estate owners.

– Are the peculiarities of changes in each of these areas already known? In particular, in such important sphere as removal and disposal of solid municipal waste?

– From 2019, all regions of Russia had to switch to a new waste management procedure. However, for cities of federal sig-

nificance it was postponed for another 3 years. The essence of the reform is that one regional operator is selected, who, on the basis of agreements with certain territories, removes MSW. The disposal of this waste is transferred from housing services to utilities, and, as a result, tariffs will be regulated at the state level.

– And what will change in the rules of payment for heating?

– This year it became possible to install individual metering counters for an apartment (in order to use individual consumption volumes to calculate the heating charge for a particular apartment).

– But it seems that it was possible to install such meters before?

– Yes, individual meters could be installed previously, but they could not be used for the calculation of payments.

– The issue of regulating the process of replanning or reorganization in apartment buildings is

also very relevant, especially in large cities. After all, a whim of some troublesome apartment owner can cause a lot of concern to the neighbors, and in certain circumstances – even cost them their lives...

– And, however, for some time these issues remained without attention of supervisory authorities, which led to chaos in these relations, and, as a result, to significant risks for buildings. At present, a consistent policy is being pursued to tighten any changes in existing buildings, and now it is complemented by the mandatory approval and signing of the minutes of the general meeting of premises owners, in case reorganization or replanning somehow affects the common property of an apartment building.

– Probably, the future changes in the procedure for the use of cash registers will affect the sphere of housing and communal services?

– Since July 2019, the procedure of use of cash registers (computer devices that form electronic documents with information about calculations, ensuring the recording of such information in a fiscal memory device and transfer to the tax authorities through the operator of fiscal data) has significantly changed. The legislator consistently reduces the types and number of operations for which cash registers can be omitted, and this, among others, will also affect organizations providing services in the housing and utilities sector.

– However, life is incessant and changing very quickly in our times. And following the reality, the legislation is changing too. This, of course, applies to the housing sector as well. What other changes are coming in the near future?

– You are right: changes in legislation in the sphere of housing and communal services are a continuous process. Taking into account global changes in the field of construction, and now accompanying it, as well as housing and public utilities, we are waiting for new reforms aimed at linking all the changes together in one smoothly working mechanism to occur in two or three years.



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды

(Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

KUEHNE+NAGEL



Kuehne + Nagel – Your reliable provider for the next step into the USA market



- global logistics network
- integrated service portfolio

- highest quality standards
- industry specific solutions

+7 495 795 20 00 | info.moscow@kuehne-nagel.com | www.kuehne-nagel.ru



Продвигать свои услуги легко!

Когда предлагаешь их тем, кому они нужны

Сервис «МТС Маркетолог»:

- Фильтры по полу, возрасту, геолокации, интересам и другим параметрам
- Рекламные рассылки и баннеры



marketolog.mts.ru