


RBCG

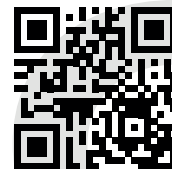
Russian Business Guide

40/285
декабрь
2024

 With the
support of the
CCI of Russia

Искандер КАЛИМУЛЛИН,
«МИР»:
**«УНИКАЛЬНЫЙ ПОДХОД
К ДЕВЕЛОПМЕНТУ
ГАРАНТИРУЕТ
ШИРОКИЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ»**





РОССИЙСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ

РМЭФ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

26-28 МАРТА 2025

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСПОФОРУМ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

ENERGYFORUM.RU
rief@expoforum.ru
+7 (812) 240 40 40, доб. 2626



ENERGETIKA-RESTEC.RU
visit@energetika-restec.ru
+7 (812) 320 63 63, доб. 743



18+

@ENERGYFORUMSPB
САМАЯ АКТУАЛЬНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ О РМЭФ -
В TELEGRAM-КАНАЛЕ!

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR: **Ольга Иванова,**

Юлия Колчева, Кира Кузмина, Алёна Ремизова,

Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Журналисты: **Елена Александрова, Алина Волкова,**

Анна Добрынина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 40/285 декабрь 2024

Дата выхода в свет: \$" 2.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR: **Olga Ivanova,**

Yulia Kolcheva, Kira Kuzmina, Alyona Remizova,

Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk

Journalists: **Elena Alexandrova, Alina Volkova,**

Anna Dobrynina

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 40/285 December 2024

Дата выпуска: \$" 2.2024.

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель

отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,

председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – член исполнительного комитета (Правления),

директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

4 **РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6 **ИСКАНДЕР КАЛИМУЛЛИН, «МИР»:**
«УНИКАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ДЕВЕЛОПМЕНТУ
ГАРАНТИРУЕТ ШИРОКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

ЗАЩИТА И ПРАВО

12 **АДВОКАТСКОЕ БЮРО NORDIC STAR:**
УНИКАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА В СФЕРЕ
ОТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

16 **МАРИЯ СМИРНОВА:**
«КОГДА К НАМ ПРИХОДЯТ ПАРЫ, ЭТО, СКОРЕЕ, НЕ ПРО ДЕНЬГИ, А ПРО ТО,
ЧТОБЫ КТО-ТО ВСТАЛ НА ИХ ЗАЩИТУ»

20 **АННА МОГУТНОВА, «НАРО-ФОМИНСКОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ:**
РАБОТА РИЭЛТОРА НЕ ДОЛЖНА ЗАВИСЕТЬ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

24 **ИРИНА СКЛЯРОВА:**
«КАК ПОНЯТЬ, КТО ПРОФЕССИОНАЛ, А КТО НЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?»

28 **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР REMIND АНДРЕЙ ДЕНИСОВ:**
«СТРАХОВОЙ БРОКЕР – ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ДИПЛОМАТ»

ТЕХНОЛОГИИ, ИНФРАСТРУКТУРА, БИЗНЕС

30 **ЦЕНТР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ АНАЛИТИКИ:**
КАЧЕСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СЖАТЫЕ СРОКИ

32 **«БАНИ АЛЕКСЕЕВА»:**
БАННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В РОСКОШНЫХ ДВОРЦОВЫХ ИНТЕРЬЕРАХ

36 **NUSEX – РОССИЙСКИЙ БРЕНД ИННОВАЦИОННЫХ**
ВОДОНЕПРОНИЦАЕМЫХ ТОВАРОВ

40 **КОМПАНИЯ «КАЛАНЧА»:**
«ТРИДЦАТЬ ЛЕТ ДЕЛАЕМ МИР БЕЗОПАСНЕЕ, А ПЛАНЕТУ – ЧИЩЕ!»



26-28
МАРТА 2025



СВАРКА **WELDING**

**22-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ПО СВАРКЕ, РЕЗКЕ
И РОДСТВЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ**

- » АВТОМАТИЗАЦИЯ И РОБОТИЗАЦИЯ СВАРОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
- » ОБОРУДОВАНИЕ, МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СВАРКИ, РЕЗКИ, НАПЛАВКИ
- » МОДЕРНИЗАЦИЯ СВАРОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
- » ВНЕДРЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ, ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СВАРОЧНУЮ ОТРАСЛЬ
- » ПОДГОТОВКА И АТТЕСТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СВАРОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА
- » КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СВАРНЫХ СОЕДИНЕНИЙ
- » СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

18+



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рост экономики РФ по итогам 2024 года составит 3,9%, а к 2027 году экономика страны вырастет по отношению к 2024 году на 13%, рассказал вице-премьер РФ Александр Новак. По его словам, необходимо удержать достигнутое Россией 4-е место в мире по паритету покупательной способности, а также продолжить дальнейшее развитие. Вместе с тем требуется повысить производительность труда.

ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ

«В прошлом году темпы роста нашей экономики составили 3,6%, а в этом году мы ожидаем где-то 3,9%. К 2027 году, если брать по отношению к 2024 году, с учётом 2024 года мы должны выйти где-то на 13%. Темпы роста необходимо увеличить для того, чтобы достичь поставленной цели, обеспечить устойчивое развитие нашей экономики и её трансформацию», – заявил Александр Новак.

По его словам, необходимо удержать достигнутое Россией 4-е место среди экономик мира по паритету покупательной способности, а также продолжить дальнейшее развитие.

«Инвестиции должны дать примерно 30% роста ВВП, 60% даст рост потре-

ния. И, безусловно, мы должны для обеспечения роста потребления увеличить объёмы выпуска продукции и предложения на рынке», – сказал он.

Ключевым вызовом, который стоит перед страной, вице-премьер назвал повышение производительности труда.

«Если раньше у нас производительность труда росла в последние годы примерно около 1,5% в год, мы ставим задачу выйти на 2,5-3%, то есть удвоить темпы роста производительности. Для этого будет стимулироваться в том числе внедрение в производственные процессы современных бережливых технологий, программно-обеспечения, современных автоматизированных систем управления, современных роботизированных тех-

нологий, искусственного интеллекта», – добавил вице-премьер.

КЛЮЧЕВЫЕ ОТРАСЛИ

Основными драйверами роста станут отрасли реального сектора, прежде всего – обрабатывающая промышленность, сообщили в пресс-службе Министерства экономического развития России.

«Так, рост выпуска в обрабатывающем секторе по итогам девяти месяцев 2024 года составил 7,9% в годовом выражении. Основной положительный вклад вносит машиностроительный комплекс: он обеспечил более 57% совокупного роста выпуска обрабатывающих производств в сентябре. В сентябре темпы роста комплекса удвоились: +23,8% г/г

после +11,6% г/г в августе», – уточнили в ведомстве.

Значительный рост, по их данным, несмотря на высокую базу прошлого года, в производстве компьютеров (+31,5% г/г после +12,9% г/г месяцем ранее) и прочих транспортных средств и оборудования (+50,4% г/г после +32,7% г/г месяцем ранее).

«Увеличились темпы роста в сентябре и в автопроизводстве (+5,2% г/г после +3,4% г/г). По итогам девяти месяцев 2024 года в целом по комплексу рост составил +20,0% г/г. Также весомый положительный вклад вносит химическая промышленность (рост +4,9% за девять месяцев)», – заметили в министерстве.

На высоком уровне остаётся потребительский спрос: за девять месяцев активность в целом увеличилась на +6,8% г/г, добавили в Минэке. Ключевые инструменты обеспечения устойчивых темпов роста – госпрограмма «Экономическое развитие и инновационная экономика», а также отраслевые программы.

ПЛАНЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Обещания существенного роста ВВП, озвученные Александром Новаком, выглядят очень амбициозно, особенно на фоне роста ключевой ставки, считает эксперт финансового маркетплейса «Сравни» Алексей Лоссан.

«Насколько эти цели реальны – вопрос дискуссионный. Наибольший рост могут показать отрасли-получатели государственных субсидий, которые могут позволить себе привлечение кредитов по льготным ставкам. В первую очередь это близкие к ОПК предприятия, финансовые и ИТ-компании», – отмечает эксперт.

Безусловно, быстрее всего будет развиваться промышленная отрасль, в том числе наукоёмкое производство в оборонно-промышленном комплексе, необходимое для сохранения суверенитета России, говорит доцент кафедры финансов, экономики и организации производства Поволжского государственного технологического университета Татьяна Максимовна Наумова.

«Страной выбран курс на импортозамещение, поэтому в приоритете будет производство оборудования, транспортных средств, предметов первой необходимости для обеспечения полноценного функционирования предприятий и домохозяйств. Также не стоит забывать про сельскохозяйственную отрасль, которая напрямую влияет на продовольственную безопасность государства», – отметила она.

Главным драйвером роста экономики, по мнению эксперта, будет поддержка со стороны властей: инвестиции с государственным участием, льготное финансирование, субсидирование, реализация приоритетных инвестиционных проектов.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Внутри сферы информационных технологий наиболее динамично будут развиваться в ближайшее время несколько направлений, уверен заместитель генерального директора ЭТП «ТЭК-Торг» Евгений Можяев. Первое – это центры обработки данных. Цифровизация всех отраслей требует развитой инфраструктуры. Второе – системы обработки данных, в том числе системы с ИИ. Третье направление – информационная безопасность для защиты первых двух драйверов развития.

«Ещё одна важная отрасль, которая также будет двигать всю экономику, – машиностроение. Мы чувствуем запрос на это от бизнеса: ему нужны комплектующие, узлы и агрегаты, механизмы, где-то большие, где-то маленькие, но уникальные, – отмечает эксперт. – И бизнес тут хочет начать формирование в этой области «рынка заказчика», а не «рынка поставщика».

Сегодня в России созданы зоны опережающего развития – именно та инфраструктура, которая нужна. Она позволяет быстро, без лишних проволочек и с послаблениями по налогам запустить производство: где-то – сборочное, где-то – полного цикла, где-то – только с механической обработкой.

Кроме того, по его мнению, активно будет развиваться сфера образования, особенно в области промышленных

специальностей. Новые оборудование и процессы требуют новых специальностей, а также решительной переработки уже имеющихся образовательных программ. Всё-таки образовательный сектор должен научиться готовить кадры под запрос бизнеса, а не отдавать «сырых» выпускников.

«Тут, кстати, есть определённый нюанс. Крупный российский бизнес вкладывает в свои образовательные проекты, корпоративные университеты, достаточно серьёзные ресурсы.

Притом эти проекты разрозненные, в них почти нет эффекта масштаба. Я считаю, что в этом направлении должно быть более тесное сотрудничество между работодателем и средним или высшим образовательным учреждением, то есть речь не о ресурсах – они есть. А речь об организационных изменениях в связке «образование – работа». Вот тут стоило бы сконцентрировать усилия государства и бизнеса», – уточнил эксперт.

Практическим вектором поддержки различных отраслей со стороны государства, по его мнению, может стать и консолидация потребностей.

«Там, где запроса бизнеса под новое оборудование или услуги не хватает, необходимо провести консолидацию потребностей. Это позволит сформировать правильный и корректный спрос на те или иные позиции», – считает Евгений Можяев.



Кардинально преобразить здания и помещения, на которые другие давно махнули рукой, создать пространства для бизнеса, куда захочется приходить снова и снова, сделать объекты недвижимости максимально привлекательными для предпринимателей и клиентов – именно этим много лет успешно занимается группа компаний «МИР», специализирующаяся на редевелопменте коммерческих строений. Генеральный директор ООО «МИР» и председатель Комитета девелопмента Союза «Торгово-промышленная палата Республики Татарстан» Искандер Калимуллин рассказал нашему изданию о пути в большую недвижимость, о направлениях деятельности компании и об успешной реализации многочисленных проектов благодаря уникальному подходу к девелопменту.



**Искандер Калимуллин, «МИР»:
«УНИКАЛЬНЫЙ ПОДХОД К
ДЕВЕЛОПМЕНТУ ГАРАНТИРУЕТ
ШИРОКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ»**

ОПЫТ В ПРОИЗВОДСТВЕ ДОРОЖНЫХ ЗНАКОВ И ПЕРВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

– Искандер Ринатович, ГК «МИР» в бизнесе уже 25 лет, это внушительный срок. Расскажите об истории возникновения бренда: с чего всё начиналось, кто стал основоположником открытия компании и что послужило толчком для её создания?

– С 2011 года я занимался производством дорожных знаков и строительством светофорных объектов по Республике Татарстан. Для изготовления дорожных знаков было построено производственно-складское здание в индустриальном парке «М-7». К тому моменту опыт в сфере недвижимости у меня уже имелся.

Одним из ярких кейсов стало приобретение коворкинг-пространства в офисном центре, что оказалось не только отличным готовым арендным бизнесом, приносящим регулярные денежные дивиденды, но и способом увеличения капитализации путём перепродажи. Это стало возможным благодаря комплексному благоустройству вокруг офисного центра, в частности соединению двух важнейших артерий города и открытию пути к набережной реки Казанки в непосредственной близости от данной локации.

Путь в большую недвижимость начался с государственной программы Татэнерго. На балансе предприятия имелись центральные тепловые пункты (ЦТП), которые использовались для обеспечения теплом близлежащих жилых домов. Было принято решение перенести котельное и бойлерное оборудование на подвальные и цокольные этажи соседних зданий. Следовательно, строения ЦТП стали свободными. Десятки таких зданий были выставлены на аукцион, некоторые из этих построек я и приобрёл.

Потенциал таких зданий оказался невероятным. Это новый тренд, который пришёл на смену ретейл-позициям на первых этажах в многоквартирных жилых домах. Согласитесь, отдельно стоящие здания с собственной парковкой имеют особое позиционирование и ряд других преимуществ, в числе которых – регулируемая высота потолков, размещение входных групп, вариативность планировочных решений, а также особая концепция, объединяющая арендаторов-резидентов под одной крышей.

ФЛИППИНГ

Помимо направления в отдельно стоящих зданиях, наша компания имеет опыт флиппинга – стратегии инвестирования, при которой покупается недвижимость, вкладываются средства в ремонт, и затем идёт перепродажа объекта с целью

получения прибыли. Собственно, с этого и начинал наш мощный строительно-экспертный отдел.

Именно мой брат Марат подтолкнул меня к началу ведения деятельности в сфере ремонтных работ: он скупал квартиры, наполнял их качественной концепцией, продуманным дизайном и современными инженерными решениями, вследствие чего покупатель получал не только эргономичное пространство для жизни, но и перспективную финансовую точку роста.

ТРЕНД НА АПАРТ-ОТЕЛИ

Казань является центром притяжения дипломатических и бизнес-делегаций, а

также туристов благодаря эффективной политике Республики Татарстан по привлечению зарубежных инвестиций и популяризации айдентики нашего народа. Город испытывает дефицит номерного фонда в отельной сфере, в связи с этим мы решили развивать новые направления для ГК «МИР», а именно апарт-отели.

Сегодня мы реализуем флагманский продукт нашей компании – апарт-отель ROTORS. Это трёхэтажное здание общей площадью 1300 кв. м на 44 апартамента, 18 из которых уже продано. Данный проект бьёт все рекорды в части финансовых показателей и сроков реализации. Строительно-инвестиционный цикл сведён до минимума: срок сдачи – всего шесть месяцев. Такие темпы позволяют

КОМПАНИЯ «МИР» ЗАНИМАЕТСЯ РЕДЕВЕЛОПМЕНТОМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ПОКУПКУ, РЕКОНСТРУКЦИЮ И ПЕРЕПРОДАЖУ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ.



увеличить капитализацию инвесторов от 60% до 120% годовых – в зависимости от момента заведения денежных средств.

У вас, уважаемые читатели, есть уникальная возможность оказаться в числе первых инвесторов в нашем новом проекте, старт которого мы запланировали на первый квартал 2025 года.

МАСШТАБИРОВАНИЕ

Далее пришло понимание, что необходимо масштабироваться и создавать компанию, которая будет заниматься девелопментом и развивать различные направления. Сейчас у нас их пять – это:

1. Отдельно стоящие здания на базе центральных тепловых пунктов.

2. Помещения в многоквартирных домах, когда большой площади придаётся концепция и создаётся много маленьких помещений.

3. В перспективе – развитие направления ИЖС, есть разработка уникального коттеджного посёлка.

4. Весьма важное направление – апартаменты, которое бурно развивается и приносит хороший доход. Мы берём здания, конструктив которых на 70-80% хороший, производим ремонтные работы внутри и снаружи, создаём апартаменты, формируем управление и продаём готовый объект.

5. Промышленный редевелопмент, который включает в себя несколько направлений:

- * создание индустриальных парков и интересных конструкторских решений с коммерческой составляющей на базе бывших заводов;

- * создание хостелов для трудовых резервов промышленных предприятий;

- * преобразование зданий, находящихся на балансе промышленных предприятий и являющихся балластом для их бюджета, когда предприятие не знает, что с ними делать. Сейчас нашей задачей является формирование этой концепции;

- * создание индустриальных парков – это направление находится в разработке, мы планомерно готовимся к его реализации.

СОВМЕСТНОЕ РАЗВИТИЕ

– **Какие ключевые моменты в развитии вашей организации вы можете назвать, какие были взлёты и падения?**

– Ключевых моментов предостаточно, группа компаний «МИР» развивается бурными темпами. У нас есть выражение, что год за три идёт. Сделано очень много, большинство компаний и за пять лет не проделывают такой путь.

Основным моментом стало знакомство с Союзом «ТПП РТ» в феврале-марте 2024 года. И когда мы вошли в её ряды,

у нас уже была разработка коммерческой структуры компании, девелоп-компания, сформирована программа поддержки малого и среднего предпринимательства через предоставление нашим арендаторам услуг бухгалтерии, юриспруденции и маркетинга на аутсорсе бесплатно на три месяца. Был замысел создания фонда для поддержки малого и среднего предпринимательства. С этими инициативами мы пришли в ТПП, и наши идеи и возможности соединились. Мы приняли решение объединить усилия – создать Комитет девелопмента Союза «ТПП РТ», который был открыт 25 июля 2024 года.

До этого мы активно работали с ТПП на различных мероприятиях, участвовали в XV международном экономическом форуме «Россия – Исламский мир: KazanForum» в мае текущего года. Это тоже был один из ключевых моментов в развитии ГК «МИР»: мы получили положительную обратную связь от субъектов РФ, от стран ближнего зарубежья, таких как Кыргызстан, Казахстан, Узбекистан, по поводу своих проектов и направлений деятельности.

Некоторые партнёры группы компаний «МИР» имеют в штате около 25 дизайнеров-архитекторов, занимающихся разработкой проектов. Что касается строительного направления, то мы имеем достаточно высокие мощности: у нас осу-

ществляет деятельность целый строительный отдел, куда регулярно привлекаются новые подрядчики.

– **Расскажите о партнёрах ГК «МИР».**

– Мы успешно сотрудничаем с различными уважаемыми организациями: это Союз «ТПП РТ», ООО «Пять плюсов», Adala car rental Dubai LLC, D'RIMGROUP, AskHOME, KLM, банк ПСБ, ООО «Сервис-Стиль», магазин строительного-отделочных материалов «Берёзка», «Татарстан-24», общенациональный благотворительный фонд «Ярдам – Помощь», сеть пансионатов для пожилых людей «Добрые истории» и многие другие.

– **Вы являетесь председателем Комитета девелопмента Союза «ТПП РТ». Назовите, пожалуйста, его основные цели и задачи.**

– Цели Комитета очень прозрачны: повышение эффективности взаимодействия между участниками рынка недвижимости и участниками иных направлений хозяйственной, экономической деятельности Российской Федерации и Республики Татарстан; поддержка и развитие деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

В широком понимании девелопмент – это предпринимательская деятельность,

КОМИТЕТ ДЕВЕЛОПМЕНТА СОЮЗА «ТПП РТ»
МОЖЕТ РАЗВИВАТЬ И РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ПРОЕКТЫ
АБСОЛЮТНО ЛЮБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СФЕР, ГДЕ
БОЛЬШЕ МАРЖИНАЛЬНОСТИ.



направленная на перепрофилирование объектов недвижимости под разные концепции, а само по себе слово «develop» переводится как «развитие», поэтому по факту наш Комитет является Комитетом развития. Это, в свою очередь, означает, что мы можем масштабировать и реализовывать проекты абсолютно любых экономических сфер, где больше маржинальности.

– Как возникла идея создания Комитета?

Идея создания Комитета пришла очень быстро, когда мы познакомились с ТПП и непосредственно с Еленой Владимировной Агзамовой, советником председателя Союза «ТПП РТ». Когда идеи ГК «МИР» были услышаны и мы узнали о деятельности ТПП более подробно, то поняли, что готовы создать Комитет, быть движущей силой, которая будет помогать предпринимателям развиваться, активизировать их деятельность. Затем началась разработка Комитета, положения, юридических моментов, как всё это должно быть устроено согласно закону Российской Федерации о торгово-промышленных палатах.

Мы поняли, что на основе девелоп-темы, имея помещения, приходят предприниматели, готовые их приобрести, желающие двигаться вперед, задающие вопросы о помощи в развитии их предприятия и бизнеса: направления могут быть совершенно разные. И в Комитете девелопмента как раз продумана система помощи – мы назвали её «коллективно-ресурсный метод реализации проектов».

– В чём заключается суть этой системы?

**«БЛАГОДАРЯ НОВЫМ ПОМЕЩЕНИЯМ
МЫ ПОМОГАЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ
МАСШТАБИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС И
РЕАЛИЗОВАТЬ ЕГО В НОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ».**

– Во-первых, у нас есть возможность принимать в Комитет компании, предпринимателей, которые заполняют ресурсную карту для того, чтобы другие члены Комитета понимали, чем они могут быть полезны. Во-вторых, они могут предоставлять эксперта в экспертное сообщество; и третье – у них есть возможность предоставить проект для реализации этим коллективно-ресурсным методом.

Что такое коллективно-ресурсный метод? Вкратце, это способ осуществления проектов, когда несколько компаний начинают участвовать в реализации не финансами, а ресурсами: кто-то – материалами, кто-то – своими знаниями, кто-то как юрист, кто-то как финансист, кто-то – своими услугами, работами в зависимости от того, что это за работы. Если это строительная тематика, то кто-то предоставляет строительные материалы, кто-то выполняет строительные или ремонтные работы. И, таким образом, подключаются 5-10 компаний, которые берут на себя часть ответственности за реализацию проекта. То есть руководители компаний сами являются кризис-менеджерами и усиливают проект. Когда он реализуется, каждый партнёр забирает долю по процентному соотношению. Если проект увеличил вложения в 2-3 раза, то прибыль забирается в таком же размере.

– Какие встречи, конференции, брифинги запланированы у Комитета на ближайшее время и какие вопросы они помогут решить?

– На самом деле Комитет проводит очень много встреч. Запланированы многочисленные выезды на форумы, в соседние регионы с бизнес-миссией. Такие встречи дают доступ к новым возможностям для сотрудничества с другими компаниями и организациями, что, в свою очередь, может привести к увеличению эффективности и прибыльности бизнеса; доступ к новым идеям и инновациям, которые могут быть использованы для улучшения бизнес-процессов и увеличения эффективности.

КОНЦЕПЦИЯ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

– Назовите наиболее крупные и значимые реализованные компанией и текущие проекты.

– Стоит выделить два проекта – это Beauty Space в многоквартирном жилом комплексе «Голливуд» площадью 345 кв. метров и городской апарт-отель ROTORS на 44 номера.

– Группа компаний «МИР» успешно реализует проект перепродажи объектов благодаря стратегическому выбору локаций и адаптации под современные потребности бизнеса. Какие ещё факторы способствуют этому процессу?

– На самом деле это довольно сложный процесс. Не разглашая некоторые моменты, составляющие коммерческую тайну, озвучу следующее: покупке объекта всегда предшествуют глубокий анализ рынка, маркетинг, понимание того, что лучше сделать со зданием в том или ином районе, какую концепцию там выгоднее запустить.

Хорошим примером является ЖК «Голливуд», где мы реализовали идею Beauty Space. В одном густонаселённом районе Казани не хватало салонов красоты, и данная локация позволяла уловить поток людей, которым требовались эти услуги. Рядом располагалась детская площадка, где часто гуляли мамы с детьми, и создание такого места, как Beauty Space, было вполне логичным. Не могу назвать это перепродажей – по сути, это полное переоснащение помещения или здания, серьёзнейший капитальный ремонт, включающий в себя создание коммуникаций, канализации, электричества, систем вентиляции и электроснабжения, заключительным этапом которого идёт качественная отделка. Это ремонт, который оценивается на рынке в 50-56 тыс. рублей за квадратный метр, что повышает ликвидность помещения – оно и стоит дороже, и арендная плата при сдаче увеличивается в разы.

Ещё один аспект – поддержка малого и среднего предпринимательства. Мы создаём сообщество, приглашаем в него арендаторов и покупателей и предлагаем им получить первые три месяца на аутсорсе – бухгалтерию, юриспруденцию и маркетинговую упаковку – бесплатно. Всё это усиливает позиции предпринимателей, давая им возможность получить новых клиентов, закрепиться на рынке и развиваться вместе с нами. И когда у нас создаются новые помещения, мы помо-



гаем им масштабировать свой бизнес и тиражировать, то есть реализовать его в новом пространстве. В совокупности это всё позволяет арендаторам быть уверенными в своей платёжеспособности и иметь желание платить повышенную арендную ставку, взамен получая массу дополнительных услуг. Наша управляющая компания осуществляет поддержку предпринимателей на месте в формате хозяйственных услуг, уборки, поставки воды и простейших вещей, гигиенических средств, уборки внутри помещения и так далее.

– Перечислите, пожалуйста, ключевые аспекты бизнес-модели редевелопмента коммерческой недвижимости ГК «МИР».

– Крайне важно совместить между собой финансовую модель, маржинальную модель и концепцию. Очень часто девелоперы, создавая пространство, отталкиваются только от максимально проданных квадратных метров, увеличивая полезную площадь, которую хотят продать. Забывая при этом о концепции, о том, что здесь будут жить и работать люди. Наша компания в первую очередь формирует концепцию и сообщество, которые будут не конкури-

ровать, а дополнять друг друга услугами.

В качестве примера приведу наш кейс в ЖК «Голливуд». Мы приобрели 345 кв. м большого пространства жилого дома в черновой отделке, разбили его на 12 помещений, сделав широкие коридоры, высокие потолки и свободную планировку. Стоимость аренды наших помещений – на порядок выше аналогичных в этом же доме, и всё благодаря тому, что наши резиденты чувствуют себя максимально нужными и полезными не только в сфере своего бизнеса, но и в рамках сообщества предпринимателей города Казани и Республики Татарстан в целом.

– По вашему мнению, что нужно сделать, чтобы бизнес активнее включался в проекты редевелопмента?

– Я считаю, что очень важно доносить до бизнесменов, собственников помещений, арендаторов – в принципе до предпринимателей – важность того, что их бизнес – это отражение их самих. Разве мы с вами хотим находиться в тесном, душном, грязном пространстве, в котором и клиентов принимать не хочется? Безусловно, нет. Наша компания хочет создавать не бездушные офисные коробки, но наполнять помещения смыслами, где приятно проводить время, даже рабочее.

По статистике, более 80% времени люди проводят именно в офисе, в стенах, где общаются с клиентами и принимают решения по развитию бизнеса. И если мы будем вдохновлять их на позитивное мышление – а именно пространство и окружение по большей части создают положительный настрой, – то в конечном итоге это будет оказывать влияние на принятие благоприятных бизнес-решений.

Резюмируя, отмечу, что крайне важно доносить до арендаторов, что к созданию помещения, в котором они хотят развивать свой бизнес, необходимо подходить тщательно, продуманно, концептуально. И конечно же, исключительно важна именно финансовая модель, именно маржинальный прогноз, то, как их пространство может капитализироваться. Ведь есть большая разница между низкой арендной платой за помещение на цокольном или подвальном этаже, куда не приходят клиенты, и высокой арендной платой за пространство, где от клиентов отбоя нет. Именно этим и занимается группа компаний «МИР». Мы в прямом смысле приводим клиентов к предпринимателю – в этом и есть наше предназначение.

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

– Как много в Республике Татарстан в целом и в Казани в частности выгодных объектов для аренды или покупки? Расскажите об актуальных инвестицион-



ных предложениях, которые могут быть интересны как индивидуальным инвесторам, так и бизнес-структурам.

– Офисных пространств на рынке достаточно, однако их качество требует доработки. Многие девелоперы, к сожалению, экономят на качестве. А с апартаментами дела обстоят похуже: в Казани наблюдается дефицит номерного фонда, поэтому строятся отели. Республика Татарстан активно привлекает инвестиции со всего мира – что ни год, то какой-то значимый повод: например, недавно прошёл БРИКС. По моему прогнозу, этот дефицит закроется к 2026-2027 годам.

– Какие бенефиты получает город Казань от реализации таких проектов редевелопмента? Могут ли старые здания не только стать современными внутри, но и полезными для города?

– Конечно, город получает от этого определённые преференции, нашей компанией разработаны направления именно социально ориентированного девелопмента. Мы создаём не только пространства с коммерческой подоплёкой, но и социально ориентированные помещения, которые будут наполнены различными социальными благотворительными фондами, НКО и другими общественными организациями, благоприятно воздействующими на население Казани. Переданные помещения будут иметь льготные условия – это либо бесплатная аренда, либо длительная расценка ниже рыночной стоимости.

– Позволяют ли старые сооружения реализовывать принципиально новые функциональные форматы? Какие объекты подходят для реновации, а какие – категорически нет?

– Старые сооружения каждый раз оцениваются индивидуально. Всё-таки большинство построек советского периода, и тот самый красный кирпич уже много где сыпется. Проведя экспертную оценку с нашим строительным отделом, мы пришли к выводу, что большинство из этих зданий требуют сноса и возведения на их местах абсолютно новых строений. Именно в этом случае застройщики дают гарантию более 10 лет, что благоприятно сказывается и на собственниках, и на банках, в случае если собственники захотят отдать это в залог, а также на покупательной способности с точки зрения перепродажи. Ведь мы понимаем, что приобретаем новое, а не подкрашенное старое. Тем не менее всё ещё есть такие строения, которые имеют более 70-80% сохранившегося конструктива, и мы имеем возможность минимальными усилиями освежить это здание, отреставрировать, поменять фасадную часть, окна, двери и вводить в эксплуатацию как здание после капитального ремонта.

«В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВСЁ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ НАБИРАЕТ ОБОРОТ ТРЕНД НА ОТДЕЛЬНО СТОЯЩИЕ ЗДАНИЯ. У НИХ ЕСТЬ РЯД ПРЕИМУЩЕСТВ И ОСОБОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ».

– Включаете ли вы какие-либо элементы новизны в процесс реконструкции, чтобы привлечь больший интерес со стороны инвесторов?

– Стараемся использовать передовые материалы, чтобы выделяться на рынке: дизайнерский ремонт в современном стиле, система «умный дом»; для отделки берём высококачественные материалы, применяем технологию «жидкий камень».

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

– Давайте поговорим о состоянии рынка в условиях высокой ставки ЦБ. Поделитесь своим мнением о влиянии текущей экономической политики на рынок коммерческой недвижимости, есть ли возможности для роста и развития даже в условиях нестабильности?

– Со мной могут не согласиться коллеги, но я считаю, что рынок ещё не знал периода, когда бы недвижимость дешеветела, особенно коммерческая. Если говорить про тренды, я считаю, что в последнее время всё больше и больше набирает оборот тренд на отдельно стоящие здания. И, в отличие от коммерческих пространств на первых этажах жилых домов, у отдельно стоящего здания есть ряд преимуществ: у них особое позиционирование. Кроме того, исключаются проблемы с жильцами, подъездными путями и др.

– Насколько сейчас подорожала коммерческая недвижимость?

– Точную цифру назвать тяжело, приведу примеры объектов, которыми мы занимаемся. Возьмём строящийся апарт-отель в трёхэтажном отдельно стоящем здании на 44 апартамента со своей управляющей компанией. В августе 2024 года 1 кв. метр стоил 230 тыс. рублей, сейчас – 300 тыс. рублей. Когда здание будет готово, стоимость будет начинаться от 350 тыс. рублей за квадратный метр. Мы опираемся на статистику того, как сейчас продаются аналогичные апартаменты в Казани. Например, есть компании, которые поставили себе дедлайн по окончании строительства на 2026 год, но уже сейчас продают по 400 тыс. рублей за квадратный метр. Но я бы усомнился в обоснованности такой цены ещё на стадии котлована. Если брать стоимость аренды, то она в Казани варьируется от 2,5 до 15 тыс. рублей за сутки – речь об апартаментах.

Говоря в целом про коммерческую недвижимость: сумма зависит от того, являются ли площади офисными, складскими или ретейл-позициями. Разброс цен может составлять от 250 рублей до 6,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц.

– Что вы можете сказать в целом о перспективах развития девелоперской отрасли в Татарстане? Какие прогнозы вы можете дать по рынку недвижимости?

– Рынок ИЖС и многоквартирной жилой недвижимости будет стагнировать, а вот коммерческая недвижимость будет только расти. Стагнация очевидна, потому что жилой постройки сейчас довольно много, но, к сожалению, чтобы оправдать спрос, застройщик вынужден экономить на строительстве, материалах, благоустройстве. Тенденция в целом идёт к тому, что вся жилая недвижимость начинает выглядеть броско с точки зрения фасадной части, но внутри не дотягивать до того уровня, за который застройщики просят своих денег.

– Будет ли недвижимость дешевле?

– Нет, предпосылок к этому я не вижу. Застройщики могут устраивать какие-то периодические акции для того, чтобы создать ажиотаж, но недвижимость дешевле не будет.

– И подытоживая нашу встречу: почему же инвестировать в проекты «МИР» так выгодно?

– Я считаю, что группа компаний «МИР» представляет собой перспективную инвестиционную возможность благодаря нашему уникальному подходу к девелопменту. Мы занимаемся редевелопментом коммерческой недвижимости, что включает в себя покупку, реконструкцию и перепродажу объектов недвижимости. Этот подход позволяет нам создавать уникальные и прибыльные проекты. Мы уже имеем опыт успешной реализации проектов, включая апарт-отели, офисные пространства. Это говорит о том, что у нас есть необходимые навыки и ресурсы для реализации новых идей, мы видим широкие перспективы развития компании в ближайшем будущем. Мы являемся частью Комитета девелопмента Союза «ТПП РТ», который направлен на стимулирование развития строительной отрасли и городской среды в регионе. Это может обеспечить доступ ГК «МИР» к новым возможностям и партнёрам.

Беседовала Алина Волкова



Адвокатское бюро Nordic Star: УНИКАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА В СФЕРЕ ОТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Адвокатское бюро Nordic Star является одним из лидеров по оказанию юридической поддержки в России, специализируется в областях М&А, корпоративного права и коммерческих контрактов, недвижимости и строительства, разрешения споров, антимонопольного регулирования, банкротства, интеллектуальной собственности, информационных технологий и трудового права. Бюро, кроме того, обладает уникальной глубокой экспертизой и обширной практикой в сфере отельного бизнеса, гостеприимства и индустрии развлечений. Nordic Star консультирует клиентов в сфере организации работы отельного бизнеса в соответствии с действующим законодательством как в России, так и за рубежом. Компания помогает разработать и внедрить правильные юридические механизмы управления отелем, что позволяет минимизировать риски и обеспечить безопасность бизнеса.

Специалисты Nordic Star обладают глубокими знаниями и опытом в этой области, что позволяет им успешно решать самые сложные задачи, связанные с юридическими аспектами управления отельными комплексами.

О сложностях, с которыми сталкиваются иностранные отельные операторы и владельцы недвижимости в России, а также о тенденциях развития туристической отрасли в целом и внутреннего туризма в частности мы поговорили с Ариной Довженко, партнёром Nordic Star и руководителем практик «Недвижимость и строительство», «Отельный бизнес, гостеприимство и индустрия развлечений».

– **Арина, вы являетесь экспертом по юридическим вопросам в области отельного бизнеса, гостеприимства и индустрии развлечений. Какие тенденции в сфере туризма вы наблюдаете в последние годы?**

– Сейчас мы наблюдаем безусловное развитие внутреннего туризма по причине геополитических изменений и санкционных ограничений. Очень сильна поддержка туризма и гостиничного бизнеса со стороны властей. Говоря о внутреннем туризме, нельзя не упомянуть национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства», начавший работу в 2021 году по указу президента России. Он продлён до 2030 года, его целью является комплексное развитие туристической отрасли в нашей стране, в том числе рост доли туристической отрасли в ВВП страны. Также для развития туристической инфраструктуры была создана корпорация «Туризм.РФ». Помимо этого, участникам туристической отрасли предоставляются различные гранты и субсидии: например, Министерство экономического развития Российской Федерации проводит конкурсный отбор регионов на предоставление им субсидии на развитие в сфере туризма. Также создан федеральный проект «Пять морей и озеро Байкал», предусматривающий создание федеральных круглогодичных курортов на побережьях Азовского, Балтийского, Каспийского, Чёрного, Японского морей и на озере Байкал.

Все эти инициативы являются драйвером развития туризма и определяют этот рынок на ближайшие несколько лет. Согласно аналитическим данным, по итогам 2023 года внутренний туризм вырос на 20%, при этом сохраняет свои позиции и выездной турпоток.

– **Какие направления и предложения операторов наиболее привлекательны для туристов?**

– Очень сильно развивается туристическая инфраструктура в Краснодарском крае, Москве, Санкт-Петербурге и Дагестане в том числе за счёт их правильного пиара. А к недооценённым регионам можно отнести Сибирь, Дальний Восток и Сахалин. Что касается отраслей, то сейчас растёт спрос на горнолыжные объекты и на гастрономический туризм, увеличивается и поток туристов выходного дня.

– **Опираясь на эти тенденции: какая юридическая экспертиза адвокатского бюро Nordic Star более всего востребована в сфере развития туристической отрасли?**

– Я руковожу отельной практикой в нашей компании, и само создание этого направления было вызвано потребностями рынка. Здесь нужна глубокая экс-

пертиза на стыке различных отраслей права: недвижимости и строительства, корпоративного права, права интеллектуальной собственности. Любой гостиничный проект, будь то реновация или новое строительство, предполагает огромное количество юридических согласований, потому что строительство отелей зачастую происходит в специфических зонах (в гористой местности, на побережье, в иных специфических областях). Там всегда достаточно сложное градостроительное регулирование, и это нужно учитывать при планировании проекта на начальном этапе. Чаще всего мы также выступаем помощниками при заключении пакета отельных договоров. Когда в Россию приходит иностранный отельный оператор, он взаимодействует с местным собственником объекта недвижимости, они подписывают договор, на основании которого оператор будет управлять отелем и который имеет большую специфику, так как заключается он в среднем на срок от десяти до двадцати лет. Мы помогаем российским собственникам понять специфику иностранного отельного оператора, а иностранным операторам мы помогаем разобраться в специфике локального законодательства.

– **В 2024 году в России отмечается повышенный интерес девелоперов к проектам туристической инфраструктуры. По каким причинам, на ваш взгляд, это происходит и какие возможности эта тенденция открывает для инвесторов в туристическую недвижимость?**

– Одной из ключевых причин этого тренда, безусловно, является кризис жилищной отрасли, потому что здесь наблюдается достаточно серьёзная турбулентность, связанная с ростом ипо-

течных ставок и с изменением льготных программ ипотеки, которые постепенно ужесточаются. Государство принимает ряд мер поддержки жилищной отрасли, таких как субсидирование ипотеки и мораторий на взыскание неустоек и штрафов с застройщиков, но тем не менее ситуация в этой отрасли остаётся сложной.

И многие девелоперы ищут какие-то альтернативные варианты. Такой альтернативой стало в своё время строительство апартаментов как квазижилья. Но если раньше на эту альтернативу не было запрета, то сейчас в Москве негативно относятся к таким проектам, и на строительство таких апартаментов не выдаются разрешения.

Государство предлагает в данном случае девелоперам уходить в гостиничный сегмент. Корпорация «Туризм.РФ» предлагает инвесторам интересные меры поддержки: например, софинансирование инфраструктуры либо субсидирование процентной ставки по кредиту, а также участие в уставном капитале.

Наши клиенты прибегают к этим мерам поддержки и остаются очень довольны. Проект «Туризм.РФ» оказывает в том числе и маркетинговую поддержку, и по этим причинам ряд игроков из сферы девелопмента ищет новые возможности именно в отельном сегменте.

– **С какими потребностями со стороны собственников и операторов отелей вам сейчас приходится сталкиваться чаще всего?**

– Во взаимоотношениях собственников недвижимости и операторов отелей важно нащупать золотую середину, нужно учитывать специфику отрасли в России и за рубежом, помочь им договориться между собой. Иностранные операторы, когда приходят в Россию, приносят с собой свои стандарты бренда. Но не всегда требования оператора реализуемы, так как у нас есть своя специфика законодательства. Вопрос градостроительного зонирования в России существенно отличается от подходов к этому вопросу в других странах, особые условия нужно учитывать и при открытии отеля в здании, являющемся объектом культурного наследия. У нас был интересный кейс: отельный оператор хотел, чтобы собственник отеля построил в здании стеклянный атриум, а здание являлось объектом культурного наследия. И мы готовили заключение о том, можно ли сделать атриум в этом здании и насколько требование оператора выполнимо.

Вообще, в сфере недвижимости у нас достаточно сложное законодательство, и очень часто иностранные компании об этом не знают. Поэтому нашим клиентам-операторам мы советуем перед тем, как войти в какой-то проект, проводить юридический дью-диллидженс этого

«НАШИМ КЛИЕНТАМ-ОПЕРАТОРАМ МЫ СОВЕТУЕМ ПЕРЕД ТЕМ, КАК ВОЙТИ В КАКОЙ-ТО ПРОЕКТ, ПРОВОДИТЬ ЕГО ЮРИДИЧЕСКИЙ ДЬЮ-ДИЛИДЖЕНС, ЧТОБЫ ПОНИМАТЬ ВСЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧАСТКА».



проекта, чтобы оценивать именно градостроительные особенности участка под строительство и сразу понимать, здание с какими параметрами на нём можно строить.

– Геополитическая ситуация не могла не отразиться на туристической сфере, многие иностранные операторы прекратили свою деятельность в России. Из каких стран приходят новые инвесторы?

– Ряд операторов ушёл, это действительно так. Но наряду с этим растёт интерес инвесторов к данному бизнесу из стран Азии, особенно из Дубая и Таиланда. Они приносят свою интересную культуру и свой взгляд на индустрию.

– Помогите нашим читателям разобраться в современных тенденциях размещения и классификации отельных объектов. Что такое апарт-отель, чем он отличается от обычного гостиничного комплекса и почему стал таким популярным?

– Согласно действующему законодательству, оказание гостиничных услуг без прохождения классификации отеля незаконно. Апарт-отель – это классифицированный вид гостиницы с определёнными номерами, а именно номерами категории

«РЕАЛИЗАЦИЯ ЛЮБОГО ГОСТИНИЧНОГО ПРОЕКТА, БУДЬ ТО РЕНОВАЦИЯ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО, ТРЕБУЕТ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ СОГЛАСОВАНИЙ».

«студия» и «апартаменты». Они имеют свои характеристики: номер «студия» – это номер с одной комнатой площадью не менее 25 квадратных метров. Апартаменты зачастую имеют две комнаты, их

площадь должна быть не менее 40 квадратных метров. И та и другая категория номеров включают в себя кухню, фактически это и есть отличительная особенность апарт-отелей. Именно этим и объясняется их популярность у туристов, потому что это удобно для долгосрочного проживания, а также для проживания семей с детьми. Апарт-отели часто управляются управляющей компанией, а не отдельным оператором, и это делает их услуги дешевле. По совокупности факторов размещение в апарт-отеле сочетает в себе более низкую стоимость и более гибкие варианты размещения.

– Сравнение качества сервиса в России и за рубежом не всегда было в нашу пользу. Что изменилось за последние годы?

– В силу аспектов, о которых мы говорили выше, сейчас в индустрию туризма направляется достаточно много средств на развитие и строительство инфраструктуры, что неизбежно приводит к повышению качества сервиса. В рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» создано несколько образовательных центров, которые готовят специалистов в этой сфере. Сравнить можно какие-то конкретные локации и по

конкретным параметрам, но мне кажется, что уровень сервиса в России стал значительно выше.

– Расскажите о ваших наиболее интересных проектах в туристической сфере. Какими достижениями особенно гордитесь?

– Юридическое сопровождение в этой сфере включает в себя достаточно широкий перечень аспектов: работу с собственниками и операторами по вопросам, которые возникают в процессе реализации проекта по строительству отеля, по управлению отелем; нюансы размещения зданий на земельном участке; вопросы взаимоотношений с подрядчиками, задействованными в строительстве; разработку пакета договоров в сфере строительства. Все эти услуги мы оказываем.

У нас был достаточно сложный кейс, в котором мы помогали иностранному оператору адаптировать его пакет договоров на управление отелями к российским реалиям. Специфика была в том, что этот отель принадлежал компании, в уставной капитал которой входила корпорация «Туризм.РФ». И это накладывало определённую специфику.

Ещё одному из наших клиентов, собственнику отеля, мы помогали структурировать отношения с оператором не только в части управления гостиницей, но и в части брендирования апартаментов. Сложность заключалась в том, что апартаменты должны были продаваться третьим лицам для проживания без прохождения отельной классификации, но управляться апартаменты должны были отельным оператором. И мы структурировали этот проект по части юридической формализации взаимоотношений будущих собственников апартаментов, управляющей компании, собственника гостиницы и оператора. По этим вопросам действующее законодательство содержит неоднозначное регулирование, поэтому необходимо было учесть достаточно много нюансов.

– Как будет развиваться туристическая отрасль в России в ближайшие несколько лет, на ваш взгляд? Какие тренды найдут отражение в стратегии развития вашей компании?

– Мы полагаем, что туристическая инфраструктура продолжит стремительно развиваться, и ожидаем, что российский рынок будет становиться всё более интересным для иностранных игроков. Это могут быть как новые иностранные отельные операторы, так и иностранные инвесторы, которые захотят приобрести локальные объекты гостиничной инфраструктуры или построить их с нуля.

Мы, со своей стороны, готовы оказывать всестороннюю поддержку всем. Иностранцам игрокам мы можем помочь


оптимально структурировать бизнес в России с учётом налоговых и санкционных особенностей, также можем помочь с регистрацией компании и товарных знаков, с разработкой корпоративных документов и их адаптацией к российскому законодательству, можем провести юридический анализ земельных участков, на которых запланирована реализация отельного проекта.

Российским игрокам мы также готовы помогать как в России, так и за рубежом. Многие отечественные участники туристической отрасли демонстрируют интерес к иностранным рынкам. Наша компания оказывает услуги в иностранных юрисдикциях и готова поддержать проекты российских девелоперов по выходу на зарубежные отельные рынки.

Беседовала Анна Добрынина

«ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПРОДОЛЖИТ СРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАТЬСЯ, И МЫ ОЖИДАЕМ, ЧТО РОССИЙСКИЙ РЫНОК БУДЕТ СТАНОВИТЬСЯ ВСЁ БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИГРОКОВ».



A portrait of a woman with long, light brown hair, wearing a black blazer over a beige top. She is holding a pair of glasses in her hands. The background is a blurred indoor setting with a white door and a framed picture on the wall.

МАРИЯ СМИРНОВА:
«КОГДА К НАМ
ПРИХОДЯТ ПАРЫ,
ЭТО СКОРЕЕ НЕ ПРО
ДЕНЬГИ, А ПРО ТО,
ЧТОБЫ КТО-ТО ВСТАЛ
НА ИХ ЗАЩИТУ»

Юридически подкованными в разных сферах жизни могут быть только специалисты в данной области, а обычные люди, к сожалению, вынуждены пожирать плоды своего незнания при разделе имущества и семейных спорах, при вступлении или передаче наследства, при различных трудовых и налоговых спорах и прочих делах.

Адвокатский кабинет Марии Смирновой занимается кейсами любой сложности, помогает как физическим, так и юридическим лицам, и успех каждого отдельного случая – это накопленный за 20 лет работы опыт, комплексный подход к решению вопросов и желание всегда становиться на сторону клиента, быть его поддержкой и опорой.

В интервью нашему изданию семейный адвокат Мария Смирнова рассказала о своём пути в профессию, об основных причинах разводов в России, поделилась секретами достижений, планами на профессиональное будущее и дала практические рекомендации тем, кто находится на стадии разрыва отношений.

– Мария Анатольевна, как давно вы работаете семейным адвокатом, какое образование вы получили, с чего началась ваша карьера?

– Я работаю в сфере адвокатуры 21 год, из них последние 18 лет являюсь адвокатом; специализацией семейного адвоката я начала заниматься около четырёх лет назад. Так сложилось, что в профессию я пришла, не имея диплома об окончании высшего образования. На третьем курсе Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых я прошла конкурс на должность в юридический отдел Сбербанка России, где курировала отделение для физических лиц и малый бизнес, являлась членом кредитного комитета, параллельно доучиваясь в университете. По окончании обучения в 2004 году я успешно сдала экзамен в адвокатуру и стала заниматься различными делами, в том числе уголовными: в моём портфеле есть даже оправдательный приговор по уголовному делу о попытке рейдерского захвата Эдуардом Тараном завода «РАСКО», принадлежавшего моему мужу. Этот преступник, к слову, захватил подобным образом без малого 90 предприятий по всей России.

– Почему вы всё-таки выбрали юриспруденцию? За что вы любите свою работу?

– Юриспруденция для меня не просто ремесло, а искусство поиска справедливых решений в спорах, в моём случае – между бывшими супругами. Я люблю свою работу за возможность быть полезной. Да, мои клиенты проходят через психологически тяжёлый процесс, но как приятно наблюдать за тем, что они нашли в себе силы с этим справиться и познать счастье в новых отношениях!

Несмотря на то, что в позапрошлом году я испытала сильное профессиональное выгорание, как человек творческий, я всё же смогла привести в свои будни яркие краски, обрести душевную гармонию: я прошла обучение ландшафтному

дизайну, в итоге чётко для себя осознав, что профессия семейного адвоката всё же созидательная. Во время разрешения семейных споров я стараюсь применять медиацию, приводя клиентов к мирному урегулированию вопросов, убеждая, что лучше их самих их имущество никто не разделит.

– Какова на сегодняшний день статистика разводов в России и в чём их основные причины?

– По статистике, чаще всего разводятся люди 26-27 лет и 37-45 лет: в первые 3-4 года брака наступает некая нетерпимость, которая приводит к разрыву отношений, а во второй категории виной всему в большинстве своём кризис среднего возраста. В целом в России количество разводов составляет около 600 тыс. в год – это означает, что каждый день распадается примерно 170 семей.

Основными причинами разводов являются:

1. Нетерпимость, измена, предательство одного из супругов.

2. Финансовые проблемы: отсутствие денег на жизнь, долги, кредиты, невозможность содержать семью. Если в паре начинается финансовый дисбаланс, начинаются и претензии. Люди из-за своей неграмотности боятся брачных договоров, соглашений, и на конфликтах «ты – мне, я – тебе» они приходят к разрыву. К большому сожалению, когда люди в браке начинают выяснять отношения и делить финансы, нередко их дети становятся разменной монетой.

3. Разные подходы в воспитании детей: родители не могут договориться о воспитании детей или же один из супругов и вовсе не хочет иметь детей.

Очень многие пары эмоционально незрелы, они не умеют правильно разговаривать друг с другом, в начале отношений договариваться «на берегу». И заключение брачного договора – это как раз указывает на осознанность принятого решения вступить в брак. Ведь брачный договор – это не

раздел всего имеющегося у пары имущества, его можно заключить на конкретную вещь, недвижимость, драгоценность и так далее. К примеру, когда в браке муж дарит жене автомобиль, записав его на супругу, – это не подарок. Так как при разделе имущества машину нужно будет поделить пополам. Единственно верное решение – заключить брачный договор на автомобиль, указав, что он куплен на собственные деньги супруга. И подобных примеров масса.

По моему убеждению, молодые люди сейчас недостаточно юридически подкованы, а во взрослой жизни это крайне важно. И если бы в нашем обществе на эту тему велась просветительская работа, это помогало бы решать многие семейные конфликты и разногласия.

– Приходится ли вам в работе корректировать семейные отношения клиентов и каким-то образом устранять конфликты с юридической стороны?

– Порой бывает очень непросто организовать диалог между супругами, ведь за

**«ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
ДЛЯ МЕНЯ НЕ
ПРОСТО РЕМЕСЛО,
А ИСКУССТВО
ПОИСКА
СПРАВЕДЛИВЫХ
РЕШЕНИЙ В
СПОРАХ».**



их плечами неудачная семейная история, накопленные обиды и претензии. Самое сложное – остановить поток негатива друг к другу, вывести из обвинительной позиции к партнёрскому диалогу. И если это удаётся, то урегулирование таких конфликтов уже само по себе подразумевает обращение к букве закона.

– Вы больше занимаетесь семейными кейсами или всё-таки стараетесь участвовать в разных делах?

– Моя специализация находится на стыке корпоративного и семейного права, ведь за любым бизнесом есть семья. Я просчитываю, каким образом разделить семейное имущество, чтобы бизнес не пострадал, оспариваю сделки, считаю те или иные риски; также меня привлекают в случаях, когда нужно распределить инвестиционный портфель так, чтобы в дальнейшем он не был обжалован.

Ко мне чаще приходят бизнесмены, а это люди более осознанные, они заранее хотят всё просчитать: что будет, если наступит банкротство, если придёт субсидиарная ответственность, как в этом случае обезопасить себя и свою семью.

Также я работаю с наследниками: прописываю уставы, оберегаю бизнес от того, что может произойти, если вдруг умрёт один из наследников; помогаю составлять завещательные распоряжения. Часто ко мне обращаются, когда наследуют бизнес, но не хотят в нём участвовать, а просят помочь выйти и рассчитать стоимость своей доли.

Много кейсов, связанных с корпоративными спорами, с банкротной и околобанкротной историей, так как, если бизнес не выживает, всегда страдают семейные активы.

– По вашему опыту, что необходимо для того, чтобы склонить суд на свою сторону?

– Здесь я, наверное, не буду оригинальной: говорить правду. Правда необорима, если её высказать умело. Своих клиентов я никогда не беру в суд, чтобы убрать все эмоции и донести до суда только финансовые вопросы. Отмечу, что, по статистике, 80% судебных споров о разделе имущества заканчиваются мировым соглашением.

– Какие советы вы можете дать клиентам, чтобы помочь им справиться с эмоциональными и финансовыми последствиями развода?

«ОБЛАДАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ЗНАНИЯМИ В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ, АДВОКАТ ПО СЕМЕЙНЫМ ДЕЛАМ ЛУЧШЕ ПОНИМАЕТ ЭМОЦИИ И ЧУВСТВА КЛИЕНТОВ И СМОЖЕТ ДАТЬ СОВЕТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ИМИ».

– Не забывать о своих обязанностях по отношению к детям после развода, поддерживать с ними контакт, помогать, ведь им намного тяжелее, чем вам. Далее нужно постараться найти поддержку в лице тех, кто уже пережил развод. И третье – сделать упор на те сферы вашей жизни, которые в период брака отодвигались на второй план. И помните: лучше пережить развод, чем всю жизнь находиться в депрессивном состоянии и понимать, что тебя не любят и не ценят.

Как адвокат с неоконченным психологическим образованием, я советую каждому своему клиенту при разводе в первую очередь идти к психологу, только он поможет легче, осознаннее пройти этот трудный путь. А это, в свою очередь, позволит супругам более правильно вести себя в процессе раздела имущества, разрешения иных спорных ситуаций и поможет избежать совершения эмоциональных поступков из мести.

Сейчас большинство бизнесов держатся на индивидуальном предпринимателе, а всё имущество, записанное на ИП, при разводе делится между супругами 50% на 50%, включая все имеющиеся активы: выручку, товары в обороте в магазинах и так далее. И так как развод, как правило, редко бывает по обоюдному согласию, то один из супругов начинает вредить бизнесу. Таких «обиженных» супругов находят конкуренты, снабжают их деньгами и легко уговаривают на тот или иной план мести. И таких кейсов стало очень много.

К примеру, когда в бизнесе четверо учредителей и один из них решил развестись, то компания рискует тем, что может появиться пятый учредитель в виде жены, которая к данному бизнесу не имеет никакого отношения, но имеет право видеть всю бухгалтерию и принимать решения.

– Согласны ли вы с тем, что семейному адвокату нужно быть в какой-то степени и психологом?

– Никак иначе! Обладая дополнительными знаниями в области психологии, адвокат по семейным делам понимает эмоции и чувства клиентов и сможет дать советы по управлению ими. Те специалисты, которые занимаются семейным правом, все психологи.

В своё время я получила специализацию медиатора, и с этого начались мои шаги в изучении психологии: я осваивала разные психологические программы и направления, проходила образование у психологов; и сейчас регулярно работаю с психологом для лучшего понимания себя. С одной стороны, это очень помогает в моей работе, но зачастую и мешает, так как иногда нужно быть твёрже. Но, видя, что клиент находится на стадии эмоционального захвата, я понимаю, что пока нельзя полагаться на его текущие пожелания, так

как они обусловлены лишь эмоциями, а не здравым смыслом, и в этом случае надо дать клиенту время пережить свою боль и продолжить беседу спустя время, когда голова станет более-менее «холодной».

– Большую ли роль в вашей деятельности играет эмоциональный аспект или вы всё-таки стараетесь разделять эмоциональное и правовое?

– Эмоциональная работа и правовая работа должны быть тесно связаны между собой, так как соблюдение законов и правил является основой для создания благоприятной рабочей атмосферы. Однако они имеют разные приоритеты и цели, поэтому на работе я их разделяю.

В нашем адвокатском кабинете четыре психолога, включая двух детских нейропсихологов. И в начале работы с клиенткой на первой же консультации я даю ей телефон психолога. Бывают случаи, когда клиентке приходится отказывать, пока она не переживёт свои эмоции и не будет эмоционально готова к диалогу с адвокатом.

Не вовлекаться в кейсы невозможно, особенно когда это касается детей. Но подобно хирургу – на операции рука не должна дрожать, так же и здесь: нужно понимать, что с «холодной» головой мозг работает на 100%, расслабляться нельзя.

– Как адвокат и признанный эксперт в области семейного права, поделитесь, пожалуйста, секретами своих достижений.

– Как в любой другой профессии, успех зависит от многих факторов. В моём случае это постоянное обучение: я всегда стараюсь быть в курсе последних изменений законодательства; умение слушать и понимать клиента; честность и ответственность. Я стремлюсь выполнять свою работу на высшем уровне и не нарушать этические принципы.

– Расскажите о наиболее запоминающихся или запутанных кейсах из практики.

– Однажды я защищала разведённого мужчину, который по определённому ранее порядку общения должен был забрать сына к себе на каникулы, но бывшая супруга находила всё новые и новые отговорки. Начав выяснять, в чём обстоит дело, оказалось, что мать вывезла несовершеннолетнего сына в Англию без согласия отца, приложив в пакете документов в Консульство Великобритании фальшивое свидетельство о смерти бывшего мужа.

Ещё один случай произошёл в одном из городов Подмосковья, когда супруга, прожившая в браке 23 года, объявила супругу о разводе, а он взял и увёз их 4-летнего ребёнка в неизвестном направлении. Благо нашли малыша мы уже на третий день – в целости и сохранности – и передали матери.

Вспоминается и кейс длиной почти в полтора года: клиентка – врач, заведующая отделением; её супруг – военный. Процедура развода и раздела имущества проходила очень тяжело и нелегально: мужчина, можно сказать, оккупировал большую квартиру, а жене с сыном, поступавшим в то время в университет,

пришлось жить в маленькой квартире на окраине города. Ответчик ни в какую не хотел уступать. И тогда я провела с ними обоими в офисе целый день, убеждая мужа отпустить ситуацию и начать жить дальше, не терроризируя друг друга; в итоге он фактически отказался от всего: подписал все документы, согласился забрать себе только маленькую квартиру и машину, а долг жены простил. То есть в итоге отдал даже больше, чем просила супруга.

– На ваш взгляд, какие навыки и компетенции необходимы семейному адвокату для практической деятельности?

– Безусловно, это чувство эмпатии. Потому что при разводе супруги приходят ко мне с проблемой, и она, как правило, не столько про финансы, сколько про боль и расставание.

Кроме того, для семейного адвоката важно умение работать в стрессовой ситуации, быть гибким, быстро приспосабливаться к изменившимся условиям и, самое главное, ставить в приоритет интересы доверителя, это как «альфа и омега» для адвокатуры в целом.

– Замечаете ли вы за собой за годы практики профессиональную деформацию?

– По моему мнению, каждый человек имеет свои индивидуальные особенности и может испытывать профессиональную деформацию в разной степени. Однако я стараюсь избегать этой проблемы и постоянно работаю над тем, чтобы оставаться объективной и непредвзятой в своих решениях.

Мне очень помогает йога, ведь это прокачка и умственных, и моральных, и психологических качеств. За годы работы у меня сложилась чётко выработанная система: если я не нахожу время на отдых и абстрагирование от рабочих проблемных случаев, то потом время находит меня.

– Мария Анатольевна, что для вас является главными ценностями на работе и в жизни?

– Семья, свобода и мир!

– Какие планы у вас есть на ближайшее будущее относительно карьеры и личного развития?

– Сейчас у меня адвокатский кабинет, и я бы хотела перерасти в бюро, чтобы мы в тандеме образовали некое комьюнити адвокатов, объединение профессионалов, где каждый смотрит на проблему под своим углом и предлагает решения со своей точки зрения. Я уверена, что это во многом поможет в решении поступающих кейсов и повысит продуктивность.

Беседовала Алина Волкова

«СЕМЕЙНОМУ АДВОКАТУ НЕОБХОДИМО ЧУВСТВО ЭМПАТИИ И УМЕНИЕ РАБОТАТЬ В СТРЕССОВОЙ СИТУАЦИИ».





**Анна МОГУТНОВА,
«Наро-Фоминское
Агентство
Недвижимости»:
«РАБОТА РИЭЛТОРА
НЕ ДОЛЖНА
ЗАВИСЕТЬ ОТ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СИТУАЦИИ»**

Анна Могутова является руководителем «Наро-Фоминского Агентства Недвижимости» («НАН») и ведёт свою деятельность с 2000 года.

Агентство включено в Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости (создан Российской гильдией риэлторов в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ). Многие годы личного коучинга и профессиональный подход к своей деятельности позволяют Анне Могутовой не только не испытывать недостатка в клиентах, но и уверенно заявлять, что работа риэлтора не зависит от экономической ситуации и может быть успешной практически при любых условиях. Мы побеседовали с Анной о тенденциях российского рынка недвижимости, о том, какими качествами и компетенциями должен обладать профессиональный риэлтор, и узнали, какие изменения грядут в юридических и законодательных нормах отрасли. Ну и заодно попросили Анну поделиться профессиональными секретами: как быстро и эффективно продать недвижимость.

– Анна, отрасль недвижимости испытывает в последние годы серьёзную турбулентность. В этом году потрясением для всех стала отмена льготной ипотеки. Как это сказалось на рынке недвижимости и на его игроках?

– Да, действительно, в связи с отменой льготной ипотеки наблюдается значительный спад покупок в новостройках после 1 июля. Но есть и хорошая новость: до этого времени цены росли очень быстро, буквально с февраля по июль стоимость ряда недорогих объектов увеличилась на миллион рублей. Теперь цены не только не растут, но и, наоборот, стагнируют. А периодически на новостройки бывают очень хорошие акции со снижением цены до 40%, буквально недавно я видела предложение 1-комнатной квартиры с отделкой в пределах Москвы за пять миллионов рублей.

– А что происходит со вторичным жильём?

– Тоже снижаются потихоньку цены. Несмотря на то, что количество предложений

**АННА МОГУТНОВА
ЯВЛЯЕТСЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
АТТЕСТОВАННЫМ
БРОКЕРОМ ПО
НЕДВИЖИМОСТИ,
СОСТОИТ В РЕЕСТРЕ
АГЕНТОВ-АУКЦИОНИСТОВ.
ВЕДЁТ БОЛЬШУЮ
ОБЩЕСТВЕННУЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ЧЛЕНСТВО
В НАЦИОНАЛЬНОМ СОВЕТЕ
РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ
РИЭЛТОРОВ, ВИЦЕ-
ПРЕЗИДЕНТ ГИЛЬДИИ
РИЭЛТОРОВ МОСКОВСКОЙ
ОБЛАСТИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
КОМИТЕТА ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
НАРО-ФОМИНСКОГО
ГОРОДСКОГО ОКРУГА В
СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ И
РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ.**

по вторичному жилью ограничено, спрос упал, так как и в этом сегменте большинство сделок происходило за счёт привлечения ипотеки. И вот сейчас продавцы смотрят на низкую активность рынка, друг на друга и постепенно снижают стоимость.

– То есть в сфере риэлторских услуг сейчас всё сложно и печально?

– Наверное, у кого-то – да. Лично у моего агентства всё в порядке. Нет недостатка в клиентах, нет и паники.

– Но как вам это удаётся, ведь ваши коллеги буквально на каждом углу кричат: «Всё пропало!»

– Ну, у меня необычное агентство. Нет, не по форме, по формату работы (*смейт-ся*). Во-первых, я работаю с реальными продавцами, во-вторых – делаю профессиональную оценку по реальным рыночным ценам, хотя кому-то это может и не понравиться. Я никогда не возьму в работу объект, если продавец хочет за него получить намного больше, чем рыночная стоимость. Поэтому даже нередко отказываю клиенту; так, многие удивляются, мол, первый раз видим такого специалиста, который не соглашается подписывать договор. А зачем мне, спрашивается, накладывать на себя обязательства, которые я никогда не смогу исполнить?

Вот реальный пример: молодая пара, снимают квартиру и хотят получить семейную ипотеку для постройки дома. Для первого взноса им нужно продать квартиру, доставшуюся по наследству в другом регионе.

И вот они не могут её продать уже полгода, потому что предыдущий риэлтор её переоценил. Я делаю анализ рынка, показываю, что вы вот хотели продать за 5,5 миллиона руб., а она реально стоит 4-4,5 миллиона руб. И если бы вы сразу дали реальную оценку, то уже бы продали. А теперь, спустя шесть месяцев, уже и инфляция подросла, и покупателей стало меньше из-за высокой ипотечной ставки, и заканчиваются лимиты по семейной ипотеке.

Плюс есть и другие объекты, переоценённые ранее, владельцы которых тоже наконец-то поняли, что нужно цену снижать. И вот уже по соседству продаётся квартира за 4,2 миллиона руб., а ремонт там лучше. В итоге вам что нужно – продать и получить реальные деньги или просто поразвлекаться размещением объявлений?

И конечно, клиент недоволен, что такое снижение по сравнению с его надеждами. Но к кому эти претензии? Ну, наверное, к предыдущему агенту, который переоценил объект. И все полгода чего-то ждали, но так ничего и не дождалось. Звонков нет, показов нет, но всех всё устраивает? Я это называю «антиметоды продажи»: вы сделали всё для того, чтобы вам никто не позвонил.

Но тем не менее шанс продать есть. И данная продажа, как и все остальные, совсем не зависит от экономической ситуации. А влияют на это, как правило, личные причины: рождение, смерть, свадьба, развод, получение наследства, переезд и так далее. Всё же мы живём сегодня и принимаем решения по факту.

Так что в связи с этим всем моё агентство является непотопляемым. Мне всё равно, какая ситуация на рынке, я буду работать с реальными продавцами по реальным ценам.

– А есть какие-то реальные сроки продажи? Вот некоторые говорят: объекты жилой недвижимости в среднем продаются за полгода-год?

– Да, такие сроки есть; по статистике, это всего-навсего две недели – этот срок соответствует пику внимания покупателей, которые могут, хотя и способны рассматривать покупку в ближайшее время.

Именно поэтому, кстати, я влюбилась в аукционный способ продажи. Не нужно месяцами или даже годами находиться в рекламе, чтобы продать объект недвижимости. Вера в этот способ дала мне возможность помочь большому количеству клиентов продать недвижимость в конкретный срок по максимальной цене.

Если вы когда-нибудь размещали объявление о продажах, то даже сами можете увидеть по статистике просмотров, как график растёт первые две недели, а потом интерес падает.

Но чтобы быстро и эффективно продать, нужно посмотреть на свой объект глазами покупателя, потому что есть такой эффект, в психологии он называется «эффект владения». То есть что-то своё, особенно недвижимость, мы будем всегда оценивать дороже, чем чужое, потому что мы вкладывали туда время, силы и деньги, испытывали эмоции, это всё в наших глазах повышает ценность объекта. Но не является очевидным для других.

Поэтому, если не идёт продажа – раз в месяц выставили объект по более низкой цене, подогрели интерес. Если за полторы-две недели нет запросов, то снимаем с рекламы, анализируем конкурентные объекты, корректируем цену. Но если вы сделали так 2-3 раза, а эффекта нет, никто не звонит и не заинтересован, то, значит, вы назначили нерыночную цену. Покупатель же не будет сидеть и ждать, пока вы решитесь на снижение, он купит у конкурента. И сегодня, продав дешевле, вы получите живые деньги и сможете их инвестировать куда-то, а через полгода, если всё подорожает, то и цена на вашу недвижимость сравняется с рынком. Возникает иллюзия, что вы якобы дождались своего покупателя.

– Ещё недавно, два-три года назад, если люди продавали недвижимость, то, как правило, для того, чтобы улучшить свои жилищные условия. Ну или просто вложить деньги. Сейчас, с ростом ставок по вкладам, есть такое мнение, что лучше положить деньги в банк, чтобы получать повышенные проценты. Разделяете ли вы такую позицию?

– Ну, ответ здесь зависит от многих факторов. Во-первых, какова сумма; во-вторых, на какой период. В-третьих, какое у вас целеполагание. Если вам нужно обновить машину в течение года и не хватает какой-то сравнительно небольшой суммы, то можно и в банк. А если вы хотите инвестировать на долгий срок, то лучше недвижимость, всё-таки в долгой перспективе её стоимость растёт. Как ни крути, вкладывать «в бетон» – одна из самых надёжных и популярных инвестиций.

А банковские вклады дело такое – что прошёл опыт 90-х гг., то и призрадается. В любом случае, как советуют специалисты, нежелательно складывать сбережения в «одну кубышку», нужно как-то диверсифицировать «коробочки».

– А как сегодня чувствует себя рынок загородной недвижимости, который показал высокий рост в период пандемии и сразу после неё?

– На этом направлении сохраняется устойчивый спрос, но он сместился с



страцию перехода права собственности на объект недвижимости в связи с реорганизацией ЮЛ в форме преобразования; за госрегистрацию соглашения об изменении или расположении договора аренды, если он зарегистрирован в ЕГРН; за внесение изменений и дополнений в регистрационную запись об ипотеке; за госрегистрацию договора участия в долевом строительстве.

С 1 января 2025 года ипотечный стандарт станет обязательным для банков и будет распространяться на договоры, заключённые после этой даты.

С этого же периода вводится освобождение от уплаты НДФЛ россиян, оформивших до 2025 года жилищный кредит, но не всех, а только тех, кто признан взаимозависимым по отношению к налогоплательщику (либо с которыми налогоплательщик состоит в трудовых отношениях) и к работодателю налогоплательщика.

С 2025 года при продаже детских долей, купленных с использованием материнского капитала, минимальный срок владения квартирой или её части стали владение сертификата на материнский капитал, его супруг или супруга.

Кроме того, 12 декабря 2024 года ГД РФ приняла в 3-м чтении законопроект о внесении изменений в статью 8 ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» (закон должен вступить в силу с 1 января 2025 года).

Также Госдума одобрила поправку о минимальном сроке владения земельным участком. Есть и ещё ряд законодательных и правовых изменений, но, наверное, не стоит перечислять их все здесь, лучше, если клиенты будут обращаться со своими вопросами индивидуально.

– Анна, вы ведёте активную общественную деятельность. Расскажите подробнее об этой сфере вашей жизни. Чем она вас привлекает?

– Наверное, в первую очередь это связано с моим характером, с моим желанием общаться с людьми. Я, знаете, такой по характеру «экспрессивный аналитик»: вот рассказывать на сцене, приводить примеры, анализировать – это прямо моё, мне нравится, это красиво (*смеётся*).

Поэтому, в частности, я сотрудничаю и с ТПП Наро-Фоминска, и с Гильдией риэлторов Московской области.

Здесь хочу отметить, что, к сожалению, риэлторское сообщество Наро-Фоминского района не очень-то активно стремится участвовать в наших мероприятиях, не видит, наверное, тех плюсов и положительных моментов, которые даёт объединение профессионалов.

больших домов и участков в сторону относительно недорогих и небольших коттеджей.

Возле Наро-Фоминска такие предложения весьма востребованы. Потому что за сравнимые деньги ты получаешь весомые преимущества: 170 кв. метров вместо квартиры площадью 40 кв. м; плюс участок, чистый воздух и так далее.

Но, с другой стороны, свой дом – это довольно хлопотно, поэтому есть и те, кто пожил на своём участке, что-то улучшил, дополнительно построил гараж, к примеру, а потом продал дороже и купил квартиру, но уже большей площади.

И тем не менее рынок загородной недвижимости растёт, именно сфера ИЖС составляет основной рост в строительной сфере.

Сейчас, кстати, мы как раз в Гильдии риэлторов Московской области обсуждаем возможность создания специального комитета, который бы объединял и помогал решать вопросы застройщиков, которые занимаются строительством коттеджных посёлков и домов. Цель создания этого комитета – оказывать нашим клиентам качественную услугу по подбору надёжного подрядчика.

– Какие изменения с точки зрения юридического сопровождения сделок и деятельности госорганов вы можете отметить по итогам 2024 года и на 2025 год?

– Таких изменений довольно много. Давайте остановлюсь на основных.

25 сентября 2024 года ГД РФ в 1-м чтении приняла законопроект, обязывающий граждан или организацию регистрировать здания и сооружения в ЕГРН по окончании строительства. Также данный закон предусматривает регистрацию прав на земельные участки только

при наличии точно установленных границ. Эти изменения начнут действовать с 1 марта 2025 года.

Одобрено в 1-м чтении законопроект про обязательную нотариальную форму договора дарения между людьми, не состоящими в близкородственных отношениях.

Упрощена регистрация вспомогательных построек на земельных участках (сарай, бани, погреба и другие хозяйственные постройки), которые построены до 01.01.2013 г. и расположены на землях ИЖС, ЛПХ и садоводства. Кроме того, станет проще регистрировать права на дома блокированной застройки, построенные до 14.05.1998 г.

Также с 1 сентября 2024 года внесён ряд изменений в ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ». Так, установлен исчерпывающий перечень применяемых к застройщику мер гражданско-правовой ответственности (в том числе неустоек), связанных с заявлением, изменением и прекращением договора; изменён гарантийный срок для объекта долевого строительства с 5 до 3 лет; изменена ответственность за нарушение срока устранения недостатков объекта долевого строительства.

С 1 января 2025 года повышается размер госпошлин. В два раза вырастут размеры госпошлин за госрегистрацию права собственности ФЛ на земельный участок для ведения ЛПХ, огородничества, садоводства, ИЖС либо на создаваемый или созданный на таком земельном участке объект недвижимого имущества.

Увеличиваются госпошлины за внесение изменений в запись ЕГРН о правах, об ограничениях прав и обременениях недвижимого имущества; за госреги-

Хотя в других районах Московской области такая потребность у коллег есть. Вот недавно я ездила в Дмитров, проводила 3-часовое обучение для Союза риэлторов Дмитровского района.

Все же, как отмечалось выше, жалуются, что продаж нет. Я спрашиваю: «Подождите, а вы что, зависите от ситуации?»

– Вы, наверное, взорвали им мозг такой фразой?

– Да, похоже на то, они очень удивились, попросили приехать и рассказать, как я работаю, что на мне не сказывается обидная ситуация.

И вот я старалась передать им свои знания, но, конечно, втиснуть в три часа многолетний опыт и десятки тысяч часов обучения сложно. Потому что я пять лет подряд училась в личном коучинге по системе Майка Ферри, который тренирует агентов уже 60 лет. Только представьте, каждый день в течение пяти лет ты живёшь в определённом графике, выполняешь одинаковые действия, занимаешься рутинной, а вечером тебе нужно подготовить отчёт в цифрах: звонки, встречи, презентации, договоры, сделки. И так изо дня в день. Конечно, мой мозг уже настроен по-другому, я на многие вещи смотрю иначе.

– А в чём заключалась ваша мотивация? Действительно, пять лет обучения – это ведь очень долгий срок.

– Я считаю, что если ты являешься специалистом в какой-то сфере, то непременно должен развиваться в этом, двигаться вперёд, овладевать новыми компетенциями. Каждый из нас должен быть лучшей версией себя. От меня, как от человека, должна быть польза – что я жизнь прожила не только, чтобы есть, спать и отдыхать.

Ну и характер, наверное, тоже сказывается, энергии у меня много, и надо её тратить правильно (*смеётся*).

– Вот вы говорите, что не хватает знаний коллегам. А по вашему мнению, что ещё нужно риэлторскому сообществу? Чего не хватает?

– Моё глубокое убеждение, что в России необходимо вводить обязательное лицензирование риэлторских услуг. Диплом, сертификация или аккредитация – не суть важно, как это назвать. Главное, что люди, которые хотят работать в сфере недвижимости, должны обладать определёнными знаниями, быть в курсе правовых и законодательных норм, уметь общаться с клиентами, да и в целом осознавать, что работа риэлтора – это очень ответственно. Ведь для большинства людей недвижимое имущество – это самое дорогое, что у них есть, после жизни, конечно. И чтобы такими важными вещами занимался человек, имеющий за плечами лишь школу и какие-то «левые» курсы, недопустимо.



Кроме того, риэлтор должен обладать хотя бы базовыми психологическими навыками. Взять, к примеру, знаменитые пять стадий принятия неизбежного: 1. Отрицание. 2. Гнев. 3. Торг. 4. Депрессия. 5. Принятие. Когда человек слышит информацию, которую он не готов принимать, то весь алгоритм стадий принятия просто неизбежен для него. И риэлтор здесь выступает врачом или психологом.

Он помогает клиентам пройти этот путь вместе, рука об руку: от формирования устойчивого желания продать свой объект недвижимости до принятия конечной максимальной цены, предложенной покупателями.

Поэтому если хочешь стать риэлтором, сдал экзамен, получил подтверждение – пожалуйста, заходи в профессию, работай. И ещё важно, что такую сертификацию должен проходить конкретный специалист, а не агентство.

Риэлтор – это ведь предприниматель, он не может быть самозанятым по своему статусу, он принимает решения, которые связаны с большим уровнем ответственности: финансовой, правовой, моральной.

У меня даже разработана специальная памятка «Как выбирать риэлтора», чтобы клиент обращал внимание на разные моменты: есть ли офис у риэлтора и какой он, какие документы, подтверждающие его правовой статус, что нужно проверить и так далее. Ведь в случае каких-то проблем вы можете обратиться, например, в Комитет по защите прав потребителей, который есть в нашей Гильдии риэлторов МО и в Российской гильдии риэлторов. А если у вас риэлтор самозанятый, не состоит ни в каком профессиональном сообществе, вы куда на него будете жаловаться? Ну в суд если только, но это долго, дорого и без гарантий.

Ещё, конечно, значимым вопросом является порядок разработки стандартов для лицензирования риэлторской деятельности. Я вижу, что сегодня на государственном уровне не всегда есть чёткое понимание специфики нашей практической работы. Поэтому мне сейчас представляется важной работа как раз над основами такого документа совместно со всеми представителями нашего сообщества.

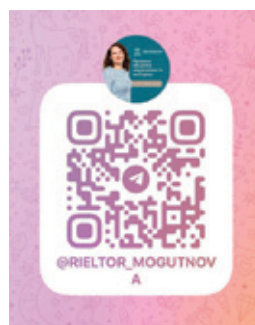
«Я считаю, что если ты являешься специалистом в какой-то сфере, то непременно должен развиваться в этом, двигаться вперёд, овладевать новыми компетенциями. Каждый из нас должен быть лучшей версией себя».

– Анна, какие планы у вас на 2025 год?

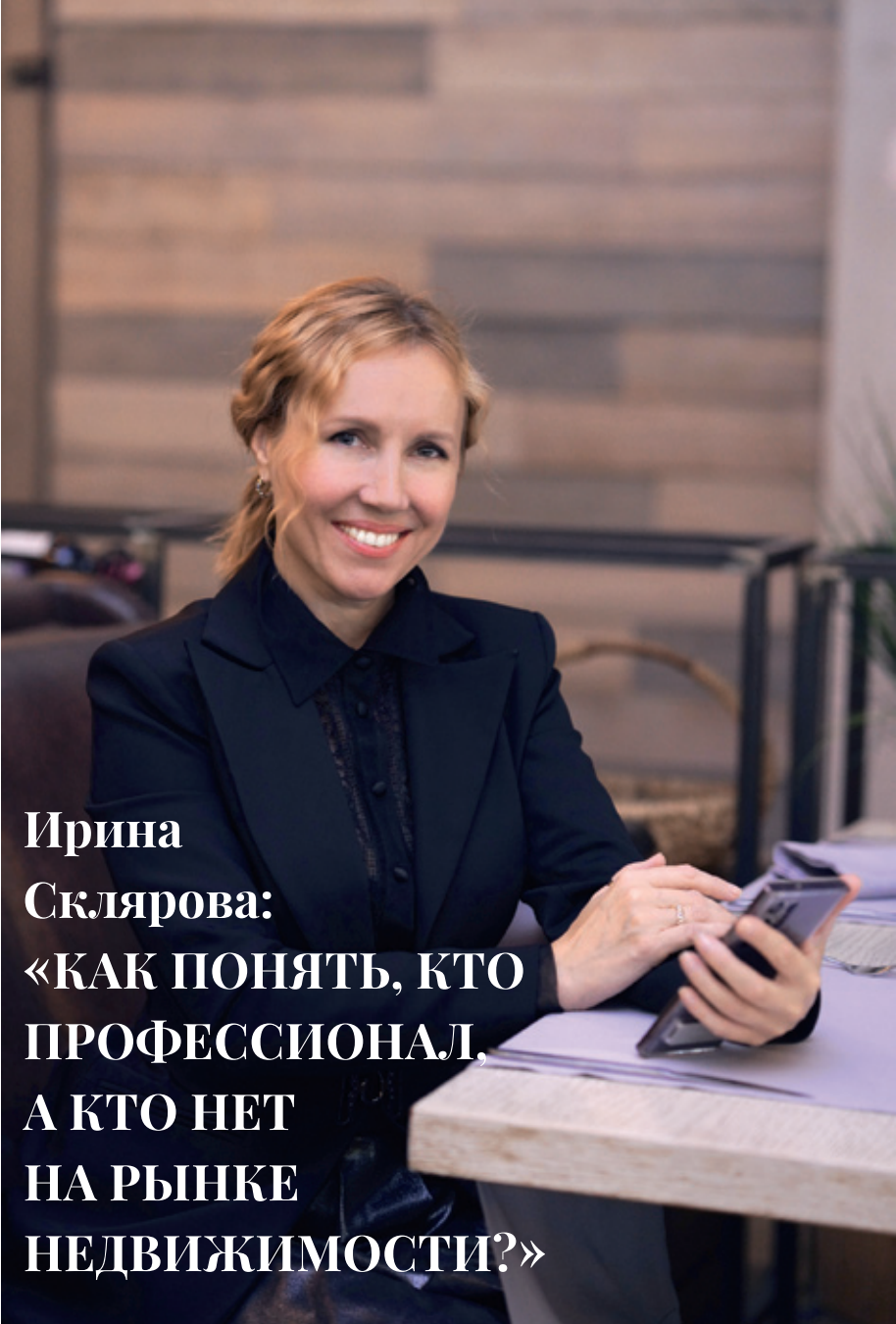
– Ну вот, как я уже говорила, планирую развивать свои преподавательские компетенции, проводить бизнес-тренинги. Если не будет интереса на местном уровне, со стороны районного сообщества, потому что, как я уже отмечала, почему-то коллеги в Наро-Фоминске не так чтобы заинтересованы, то буду ориентироваться на другие районы Подмоскovie и на другие регионы в целом. Потому что вижу, что потихоньку количество моих единомышленников растёт – тех риэлторов, кто хочет работать по стандартам качества. Это доказывает профессионализм и компетентность коллег. Но если им не хватает знаний и уверенности, то я буду готова и рада с ними поделиться своим опытом и подходом.

Кроме того, никто не отменяет и новых вызовов. Вот приведу вам конкретный пример напоследок. Недавно я продавала дом, покупатель купил, обнаружил скрытые недостатки и, конечно же, высказал мне претензии. Но я же не технический специалист, не могу отвечать за экспертизу. И единственное, что я могу сказать покупателю: могу гарантировать, что вы купили объект по реальной рыночной цене, и если захотите его продать, то получите ту же стоимость. Но у меня тоже нет желания выслушивать необоснованные претензии, поэтому у меня появляется новый стандарт в работе: теперь в договоре прописываем пункт о том, что если покупатель отказался проводить экспертизу за свой счёт, то я, как агент, не несу ответственности за обнаруженные недостатки.

Вот поэтому я и говорю о том, что работа риэлтора очень ответственная, нужно постоянно держать руку на пульсе, быть в курсе всех нововведений. Но этим она и интересна, этим и привлекательна.



Ирина Владимировна Склярова, руководитель агентства «МИР НЕДВИЖИМОСТИ» в городе Дмитрове, работает в этой сфере более 13 лет, в связи с чем приобрела огромный опыт и понимание процессов работы, происходящих в сфере недвижимости, изнутри. Ирина Владимировна объединила вокруг себя группу единомышленников разных профессий – команду, готовую открыто и доверительно работать на благо клиентов. Сегодняшние реалии таковы: практически каждый человек, занимавшийся в последние десятилетия покупкой-продажей недвижимости, может подтвердить, что подобная честность и открытость в этой области – скорее исключение. Мы попросили Ирину Владимировну рассказать об опасностях, подстерегающих клиентов на пути к желанной покупке или продаже недвижимости, об уловках и ловушках недобросовестных специалистов этого рынка, в которые важно не попасться.



**Ирина Склярова:
«КАК ПОНЯТЬ, КТО ПРОФЕССИОНАЛ, А КТО НЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?»**

– Ирина, расскажите, что важно знать клиентам о ключевых профессиях вашей сферы, таких как РИЕЛТОР, ЮРИСТ, СТРОИТЕЛЬ-ЗАСТРОЙЩИК, ПРОЕКТИРОВЩИК и т. д., чтобы не обрести головную боль и избежать финансовых потерь?

Ирина Склярова: «При выборе специалиста или компании, при покупке-продаже недвижимости, стоит, как говорится, семь раз отмерить перед тем, как один раз отрезать!»

– Те нюансы, о которых я хочу сегодня рассказать читателям, часто сильно завуалированы. В профессиональных кругах о них знают многие, но чаще всего молчат, а клиенты порой вообще о них не слышали или не понимают всех тонкостей. И здесь понять, обманывают тебя или нет, попал ли ты в руки профессионалов или корыстных дельцов, очень непросто.

Статистика на сегодняшний день неутешительная: лишь ~20% работающих на рынке недвижимости – профессионалы

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ ИЗНУТРИ:
зачастую неграмотность продавца или покупателя в сфере недвижимости для недобросовестных «специалистов» – отличный повод, чтобы обмануть и нажиться на них со всеми вытекающими последствиями.
Как поступки, связанные со стремлением к личной выгоде любой ценой, отсутствием уважения к людям и нравственности, могут влиять на судьбы людей.

своего дела! Остальные ~80% – неквалифицированные специалисты, работающие неграмотно, зачастую только ради личной выгоды. Я не утверждаю, что профессионалы готовы работать даром, это, конечно, не так. Но для них существует строгий кодекс чести в профессии, рамки закона и моральные нормы.

А люди у нас, к сожалению, ЧАСТО ЮРИДИЧЕСКИ И ФИНАНСОВО НЕГРАМОТНЫ и в сфере недвижимости зачастую не разбираются; да по логике – продавцы и покупатели и не должны в ней разбираться. Ведь для таких случаев и нужны услуги профессиональных риелторов.

Так как же разобраться, кто – профессионал, а кто – непрофессионал, и чем они отличаются? На что нужно обращать внимание, чтобы понимать, где грамотный специалист, оказывающий полноценную услугу, а где – недобросовестный, чьи услуги обернутся в будущем неприятностями и напрасными тратами?

Профессионалы служат своему делу на благо других людей – они созидатели,

уважающие себя и других, обеспечивающие всё самое лучшее для своих сотрудников и клиентов.

ПРОФЕССИОНАЛ – это тот, кто:

- как работодатель, всех сотрудников оформляет официально в штат, заботится о них и несёт ответственность;
- с клиентами работу всегда выстраивает с юридически грамотным договором (а не по «рыбам», скаченным из интернета пустышкам), где всё прописано чётко и понятно, оговариваются дисциплина и ответственность между сторонами;
- не разглашает и не передаёт персональные данные клиента третьим лицам во избежание мошеннических действий;
- работает только с безопасными источниками, то есть с официально зарегистрированной рабочей почтой и номерами телефонов, или использует корпоративную и облачную АТС – телефонию, имеет личные кабинеты у своих партнёров;
- платит налоги государству (оплата услуг официальная, с наличием чеков и актов о выполненной работе);
- отвечает за свои слова и поступки на 100%, а если ошибается, исправляет ошибки за свой счёт, ведь не ошибается тот, кто не работает;
- организует грамотно работу по маркетингу, связанному с качественной рекламой, с собственноручно снятыми фото-, видеоматериалами и точным описанием недвижимости, локации и ситуации, связанной с продажей. Не ворует у коллег их материалы или тексты;
- не вводит в заблуждение и не лицемерит, выстраивает отношения, исходя из фактов и цифр, обосновывает свои слова и действия;

«ПРИМЕР: в нашем агентстве клиент получает информацию о среднерыночной стоимости недвижимости, исходя из статистики и фактических цифр рынка, то есть цена 1 м² площади формируется из анализа цены за локацию, в которую входят: доступность/отсутствие инфраструктуры; состояние – с ремонтом/без; присутствие/отсутствие и состояние мебели, техники; этажность; вид из окон; состояние подъезда; транспортная доступность. А также – исходя из стоимости на данный момент аналогичной рекламируемой недвижимости и проданной»;

- не скрывает размер комиссии (оплаты труда), стиль его работы – открытый, прозрачный, официальный;
- достойно, уважительно, приветливо относится ко всем клиентам, партнёрам, коллегам;
- всегда на связи, в курсе всех изменений в сфере недвижимости, контролирует все процессы «от А до Я»;

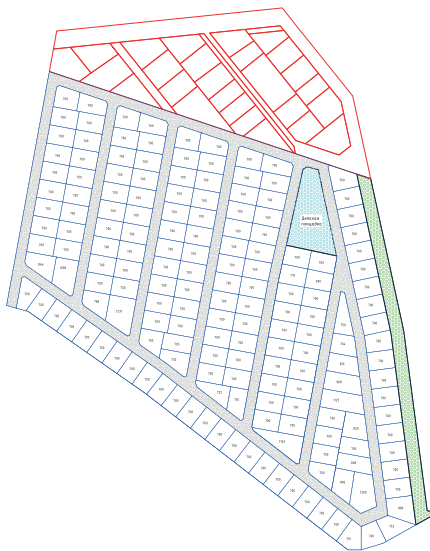


Рисунок 1.
Грамотно разработанный раздел земельных участков

- профессионально объединяется в работе с коллегами на благо своих клиентов, находя с ними взаимопонимание;
- не навязывает и не диктует условия, а предлагает их и умеет договариваться, находя компромиссное решение, а заходя на «чужую» территорию, уважает правила и регламенты компании;
- никогда не создаёт конфликты с другими риелторами на глазах у клиентов, тем самым выглядит достойно в их глазах;
- всегда объясняет клиенту все нюансы, детали по ситуации и предлагает варианты, как и где можно сэкономить деньги и драгоценное время.

«ПРИМЕР: грамотно проконсультирует и оформит ипотеку у банков-партнёров (без похода в банк); выгодно рассчитает страховку; порекомендует проверенных, надёжных партнёров – кадастровых инженеров, оценочные компании, строителей, застройщиков, дизайнеров, проектировщиков и т. д.; организует сделку у себя в офисе или в другом городе, с нотариусом или юристом»;

- обеспечивает безопасность на многие годы клиенту за счёт грамотно со-

ставленного договора, который будет наполнен максимально полезной информацией, что в будущем принесёт только благо;

- не вводит в заблуждение клиентов, всегда даёт конструктивный совет, обосновывая свои действия фактами, а не чьим-либо личным мнением;

«ПРИМЕР: «у меня такой же дом/квартира, и мы счастливы», «газ тут точно будет» – без документальных подтверждений. «Соседи отличные», «дом построен качественно»... Но как это подтверждается? Где гарантии? «Честное» слово? – здесь не в счёт»;

- видит минусы и плюсы (исходя из опыта, накопленного практикой), связанные с недвижимым имуществом, всегда по желанию клиента подскажет, на что стоит обратить внимание, чтобы у клиента был выбор в принятии решения;
- не навязывает своё мнение, не скрывает проблемы, не вводит в заблуждение, а предоставляет клиенту возможность принять решение самостоятельно;

«ПРИМЕР: возьмём два объекта – хороший, качественно построенный дом и дом со скрытыми дефектами технического и правового характера. На фото они вроде оба симпатичные, снаружи и внутри особенно не отличаются, но дом из качественных материалов будет радовать хозяев не одно поколение, а из некачественных материалов, с ошибками построенный прослужит недолго, а у хозяев будет много проблем с ним и дополнительных расходов. Профессионал, зная все тонкости, правдиво расскажет о преимуществах и недостатках каждого объекта, обратит внимание покупателя на возможность привлечения эксперта, который проверит конструктив дома, что поможет в дальнейшем избежать проблем и «спать спокойно»;

- практический психолог, который понимает психотип клиента и принимает его в расчёт, чтобы грамотно выстроить с ним деловое и доверительно общение.

Мотивация профессионала – не только финансовое вознаграждение, но и удовлетворение от достижения поставленных целей, создания системы ценностей для своих клиентов. Он знает свой товар или услугу досконально, строит долгосрочные отношения с клиентами, предоставляя индивидуальный подход и решения под их потребности. Профессионал не просто исполнитель, а настоящий мастер. Его знания позволяют ему оперативно реагировать на изменения в своей сфере, тем самым быть полезным для своих клиентов.

К сожалению, сегодня на рынке недвижимости ситуация такова, что, в отличие от профессионалов, есть риелторы, юристы, строители и представители многих других сопутствующих профессий, где ~80% непрофессионалов, которые не беспокоятся о том, какими будут последствия сделки для клиента, что он пожнёт «благодаря» их некачественным услугам, работая без грамотных договоров или на «честном» слове. Зачастую такие псевдоспециалисты не уважают ни клиента, ни друг друга, им абсолютно всё равно, что клиенты после общения с непрофессионалами начинают ненавидеть окружающих и думать, что «все они такие же». В результате люди на них тратят немалые силы, средства и нервы вместо того, чтобы получать удовольствие от жизни.

НЕПРОФЕССИОНАЛ – это тот, кто:

- не оформляет официально сотрудников в штат и не несёт ответственности за их работу, а впоследствии не имеет ответственности перед клиентами;
- запрещает своим сотрудникам работать с другими агентствами из-за личных амбиций, тем самым лишая клиентов возможности приобрести объект мечты, а своих сотрудников лишает выгодных совместных сделок;
- работает поверхностно, не вникает в суть своей работы, некомпетентен в решении сложных ситуаций;
- отправляет или запрашивает документы клиента (паспорт, СНИЛС, ИНН, документы на недвижимость, правоподтверждающие, правоустанавливающие и т. д.) через личные телефоны, почты, мессенджеры, что небезопасно и влечёт негативные последствия, связанные с мошенниками;
- работу с клиентами выстраивает без договоров, а если и по договору, то такому, где всё прописано размыто, не урегулировано, отсутствуют дисциплина и ответственность между сторонами;
- зачастую (~ в 90% случаев) не платит налоги государству (оплата услуг без чеков и актов о выполненной работе);
- не отвечает за свои слова и поступ-



Рисунок 2. Внедренный горе-раздел

ки, а делая ошибки, не тратит время на их решение и избегает возврата денежных средств, оплаченных клиентом («моя хата с краю, я ничего не знаю»);

- вводит в заблуждение, лицемерит, зачастую выстраивает отношения, исходя из личной выгоды, обосновывая свои слова завуалированной информацией, скрывая истинные источники;

- допускает конфликты с коллегами по сделке при клиенте, «доказывая» свою значимость им, не умея найти компромисс;

- в сфере строительства работает с договором подряда, где нет защиты клиента (а такой договор всегда будет проигрышным в суде); завышает стоимость строительных, отделочных материалов (подделывая чеки); искусственно завышает объём работ (сметы); подменяет качественный строительный материал, купленный клиентом, на некачественный; использует непрофессиональную рабочую силу, что приводит к нарушениям технологий строительства и низкому качеству работ; необоснованно нарушает сроки строительства/ремонта; указывает

низкую стоимость на основные услуги, но потом добавляет новые по сильно завышенной стоимости, что приводит к значительным переплатам.

Как распознать непрофессионалов? С виду у них часто всё прилично: улыбки, умение войти в доверие, расположить к себе. Они красиво говорят, демонстрируют грамоты, состоят в объединениях, таких как союзы, гильдии и т. д. (могут занимать там должности президентов, вице-президентов и т. д., сами себе выдают грамоты, дипломы, их офисы завешены их же творениями). Они защищают себя договорами, только внутренними, в виде выплат вознаграждений за сотрудничество с коллегами. Но стоит попытаться с ними решить какие-то серьёзные проблемы, как «их нет»: вокруг фальшь, отсутствие интереса в разборе ситуации, прикрытие своих коллег. Не разбирая, кто прав, кто виноват, сразу вешают клеймо на всех, кроме себя.

ПРИМЕР: #ИСТОРИИизЖИЗНИ

Один недобросовестный риелтор обманывал долгое время покупателей, продавая земельные участки после раздела крупных земельных участков на множество малых под ИЖС в городской черте. Чтобы стимулировать продажи, постоянно лицемерил, лгал о том, что скоро будет построен новый автомобильный мост для быстрого подъезда к локации, будет в нужном месте тупиковая улица, что делало стоимость ряда земельных участков дорожке. Однако после создания и внедрения им схемы раздела застройки тупиковые участки появились не там, где он обещал, и покупатели, соответственно, переплатили и получили вместо тихого уютного места активную проезжую дорогу. Он обещал покупателям участков газ в «ближайшей перспективе», что также оказалось ложью. Обещал многодетным покупателям, что будет детская площадка, и опять наврал. Им была организована подъездная дорога к локации на чужом соседнем участке, что в дальнейшем приведёт к невозможности подъезда к проданным участкам. Разместил рекламный баннер с заведомо ложной ин-

формацией с дорожными знаками (запрет проезда) и фиктивной объездной дорогой, не имеющими силу на законодательном уровне, вводя тем самым в заблуждение покупателей. Обещал дополнительные выезды с локации на трассу федерального назначения, что по факту невозможно. Обещал застройщикам, которым предлагал оптом покупать земельные участки, «горы золотые» и быструю реализацию их домов, но, увы, многие построенные дома сейчас стоят мёртвым грузом. Да и застройщики не получали профессиональную консультацию, какие дома лучше строить, чтобы быстро и выгодно их реализовать.

В итоге – неграмотный раздел земельных участков с горе-дорогами при невозможности их нормального обслуживания (критично допустимая ширина, отсутствие площадок для разворота, фиктивная «дорога» на чужом участке), не продумано ничего для комфортного образа жизни, разделы без проектной документации и добросовестного подхода к работе привели к тому, что целый городской «квартал» частного сектора находится в катастрофическом состоянии.

Риелтор ради собственной выгоды внедрил и осуществил план раздела (рисунок 2) на участки по пять соток, тем самым создав участки экономкласса, где впоследствии появились непрофессиональные «экономзастройщики». При первых продажах более 20 семей было обмануто одновременно, так как всё, что обещали при продаже, оказалось неправдой. А остальным покупателям, старым и новым, недобросовестный риелтор до сих пор рассказывает «сказки» про райскую жизнь в аду, им созданном, и срабатывает их между собой, выгораживая себя.

Пострадавшие граждане обращались в городской союз риелторов с указанной проблемой, но столкнулись с лицемерием и равнодушием к ситуации. А сам риелтор ни разу так не появился на переговорах с обманутыми покупателями земельных участков, хотя занимает высокую должность в этой организации.

Если разобрать описываемую ситуацию в нюансах, что принёс этот риелтор людям? Боль. Разочарование. Стрессы. А из-за чего всё произошло? Изначально этот проект вели два риелтора, продавали вместе первые участки согласно правильному и комфортному разделу земли. Потом один из них решил, что хочет получить большую прибыль от продаж (10 000 рублей за 1 сотку за более 30 га земли), стал за спиной коллеги выстраивать интриги, оговоры и внедрил свой горе-раздел на большее количество участков, хотя он совсем не соответствовал тому, что было обещано первым покупателям. **Кто в итоге пострадал в этой истории?**



Лицемеры – это такой сорт людей, которые делают вид, что глядят тебя, в то время как вытирают о тебя свои грязные руки...

(Джулиана Вильсон, автор афоризмов)

Собственник земли, лишившийся хорошей репутации (риелтор зачастую прикрывался его именем) и потерявший ~15% выгоды (экономкласс дорого не продашь). Покупатели, которых обманули кругом ради личной выгоды недобросовестного риелтора. Коллега, которого оклеветали всё по тем же причинам и которому не дали внедрить достойный раздел на благо людей.

Первый раздел (рисунок 1) земли предусматривал строительство современных домов нескольких проектов (одноэтажных и двухэтажных – под разных клиентов), с надёжными, качественно работающими застройщиками, с грамотным расположением и площадью земельных участков от семи соток, с удобными дорогами, дренажными системами, детской площадкой, местами для прогулок и выгула домашних животных и т. д.

Один из риелторов из-за своей алчности и жадности «прошёлся по головам» и украл время, надежды на комфортную жизнь у клиентов, лишил за счёт вранья коллегу оплачиваемой работы, хотя именно оклеветанный риелтор плодотворно работал над проектом изначально.

История продолжается до сих пор, а виновник по-прежнему избегает общения с бывшими клиентами и коллегами. Корысть, лживость, жадность одного горе-специалиста привела к тому, что на карте Московской области появилось место, где многие новосёлы ненавидят друг друга из-за условий, созданных его непрофессиональными действиями: узкие тупиковые дороги, где не разъедутся две легковые машины, тем более скорая и пожарная. А гулять там с детьми и животными просто опасно.

Я считаю, что через проект **#ИСТОРИИ ИЗ ЖИЗНИ** нужно рассказывать про поступки людей и их последствия, про «бумеранги», чтобы учиться на чужих историях не обжигаться, видеть издалека фальшь, оберегать свой мир от лжи. **Ведь истинные ценности человечества всегда одни и те же: семья, взаимная любовь, уважение к людям, крепкая и искренняя**

дружба, любимая работа, моральные принципы.

Профессиональные специалисты разъясняют все тонкости своей сферы и помогают людям сделать свой выбор на рынке недвижимости, они могут подтвердить и объяснить, почему требуется действовать именно так, а не иначе, и к чему это должно привести.

Грамотные юристы играют очень важную роль, создавая условия, при которых всё прозрачно и все стороны остаются довольными. **Дизайнеры, сметчики, проектировщики – это люди, которые экономят деньги клиента.** При их привлечении гораздо меньше шанс, что вас обманут как с качеством строительства, так и с количеством строительных материалов. А вот экономия на таких специалистах влетает в результате клиентам «в копеечку».

При выборе риелтора и прочих специалистов на пути к «Дому Вашей Мечты» **нельзя ничего решать сгоряча**, верить на слово непрофессионалам, сущность которых не сразу можно разглядеть. И описанный случай подтверждает, что стоит семь раз отмерить перед тем, как один раз отрезать. **И тогда покупка-продажа или строительство недвижимости принесёт радость и позитив, а не боль и разочарование.**

*С уважением,
Ирина Владимировна*

**ТО, ЧТО ТЫ
ОТДАЁШЬ
ЭТОМУ МИРУ,
ОБЯЗАТЕЛЬНО К
ТЕБЕ ВЕРНЁТСЯ.**

#БЫТЬДОБРУ

Генеральный директор Remind Андрей Денисов: «СТРАХОВОЙ БРОКЕР – ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ДИПЛОМАТ»

Страховой брокер – не самая понятная фигура на бизнес-арене. Многие руководители, даже не первый год работающие в бизнесе, не очень чётко себе представляют, чем же занимается брокер и зачем нужен компаниям. На эти и многие другие вопросы мы попросили ответить генерального директора страхового брокера Remind Андрея Денисова.

– Андрей, на вашем сайте написано, что Remind является страховым партнёром крупнейших российских и международных компаний. Каковы функции страхового брокера? С какими компаниями вы работаете? Для чего им нужен страховой брокер?

– Страховой брокер – это профессиональный консультант по рискам и страхованию. В России эта деятельность лицензируется Центральным банком. В отличие от страхового агента, брокер всегда выступает на стороне клиента, а не страховой компании. Наши клиенты – это в основном крупные и средние компании самых разных отраслей. Средние предприятия нуждаются в работающих страховых решениях для защиты бизнеса, сотрудников и активов. Крупным же компаниям часто требуется комплексное управление рисками, включая страхование разных видов ответственности, имущества и перерыва в производстве, построение планов непрерывной деятельности.



Мы в Remind оцениваем риски клиентов и предлагаем соответствующие страховые решения для минимизации самого риска и потенциального ущерба от его реализации. Наши эксперты анализируют бизнес клиентов и рекомендуют оптимальные пути управления рисками, в том числе при помощи страхования. И наконец, при наступлении страхового события мы помогаем клиентам в процессе урегулирования и получения страховой выплаты, взаимодействуя со страховой компанией.

– Сегодня Remind – страховой брокер, консультант по рискам и персоналу с более чем 30-летним стажем и 2,5 тыс. клиентов. А если вспомнить, как всё начиналось? Почему было выбрано это направление бизнеса?

– Хотя под брендом Remind мы работаем всего два года, наша история является продолжением 30-летней работы в качестве российского подразделения крупнейшего мирового страхового бро-

кера Marsh. В России компания открылась в 1993 году, потому что международным клиентам Marsh, которые в это время активно приходили в Россию и начинали здесь свой бизнес, требовалась поддержка страхового консультанта.

Естественно, мы не могли не подумать и о российских клиентах: им тоже необходимо страхование, им тоже нужно было помогать, разъяснять, размещать их программы. Постепенно наш клиентский портфель стал довольно сбалансированным, состоящим примерно поровну из международных и российских компаний. Сейчас, конечно, соотношение изменилось в пользу российского бизнеса.

– Можно немного подробнее о том, что произошло с компанией в 2022 году и далее?

– После объявления Marsh об уходе из России в 2022 году мы запустили процесс локализации бизнеса и в сентябре 2024-го получили разрешение правительственной комиссии, сменив иностранных акци-

онеров на российских. За это время мы успешно провели ребрендинг, перешли на российское программное обеспечение и продолжаем в полном объёме оказывать брокерские и консультационные услуги своим клиентам.

– В таком бизнесе, как ваш, успех практически полностью зависит от квалификации и сплочённости коллектива. Более 150 экспертов Remind анализирует риски бизнеса, помогает клиентам выстроить страховую и перестраховочную защиту и получить страховое возмещение. Расскажите о своей команде.

– Да, поиск сотрудников – это, безусловно, одна из самых сложных задач для компании. Без ложной скромности скажу, что люди – наш главный капитал. Потому что, с одной стороны, наш бизнес консалтинговый и построен на аналитике отрасли и индустрии, в которой работает клиент. Но одновременно работа консультанта по рискам и страхованию – это очень «человеческий» бизнес, поскольку нам важно, чтобы аналитика дополнялась человеческим контактом, чтобы у нас складывались прочные, доверительные партнёрские отношения с клиентами.

Именно поэтому нам нужно, чтобы сотрудники были и профессионалами с точки зрения аналитической работы, и в то же время открытыми, общительными и экстравертными людьми. Для нас крайне важно, чтобы брокер мог хорошо общаться с клиентами и партнёрами, потому что необходимо успешно выстроить весь процесс взаимодействия между клиентом-страхователем, страховщиком, который выписывает полис, и перестраховщиком, который берёт на себя основной риск. И если где-то в этой цепочке случается сбой, то страховой договор может не состояться. А наша задача состоит в том, чтобы никакого сбоя не произошло.

– Ощущаете ли вы дефицит кадров, о котором все говорили в 2023 и 2024 годах?

– Мне кажется, дефицит хороших квалифицированных кадров существовал давно, для нас всегда было непростой задачей найти именно тех людей, которые бы соответствовали нашим требованиям и по профессиональным, и по личностным качествам.

Ещё раз подчеркну, что в кандидате для нас очень важны знания, опыт и понимание как страхования, так и той индустрии, в которой работают наши клиенты. Поэтому мы стараемся, чтобы у нас работали профессионалы высокого уровня. Но одновременно пытаемся сделать так, чтобы вместе с ними росли более молодые коллеги, которых мы с удовольствием готовы брать и со студенческой скамьи. Мы

также очень рады, если к нам приходят люди и с минимальными 2-3 годами опыта в страховании, мы готовы помогать им развиваться. Важно, чтобы человек хотел работать у нас, был готов общаться и поддерживать клиентов.

СТРАХОВАНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ ТАКИМ ВОСТРЕБОВАННЫМ В ТЕЧЕНИЕ ДОВОЛЬНО ДОЛГОГО ВРЕМЕНИ ИМЕННО ПОТОМУ, ЧТО ОНО ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ ЗАЩИЩАТЬ СЕБЯ ОТ РИСКОВ И ОБЕСПЕЧИВАТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ БИЗНЕСА.

– Рынок страхования в 2023 году показал рост 12,6%. Итоги за текущий год ещё не подведены, но можно ли уже прогнозировать, какими они будут? Сохранится ли рост и в наступающем году?

– Да, 2024 год для страховщиков выдался достаточно успешным, в первую очередь по сборам страховой премии. Но в то же время этот рост в большой мере был обеспечен за счёт страхования жизни

в рамках льготной ипотеки. Теперь, когда льготная ипотека отменена, рынку нужно будет искать новые источники роста, что может повлечь за собой некоторое замедление темпов в 2025 году.

– Если говорить о корпоративном страховании, какие виды в 2024 году показали заметный рост?

– В первую очередь это страхование грузов и морских перевозок, а также страхование дебиторской задолженности (торговых кредитов). Бум страхования грузов и морских перевозок во многом связан с тем, что за последние два-три года возникли новые направления экспорта и логистические цепочки. А поскольку наши компании-экспортёры за десятилетия своей работы уже привыкли страховать, то спрос на эти виды страхования достаточно велик.

Что касается страхования торговых кредитов, то такое покрытие позволяет компаниям-производителям, отгружающим свою продукцию дистрибьюторам или розничным сетям без предоплаты, обезопасить свой бизнес на тот случай, если кто-то из этих партнёров окажется банкротом или просто не сможет выполнить взятые на себя обязательства. По данным ЦБ и нашего опроса страховщиков, объём собранной в этом сегменте премии за шесть месяцев 2024 года вырос на 1 миллиард рублей (или +36%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Страхование является таким востребованным в течение довольно долгого времени именно потому, что оно помогает бизнесу защищать себя от рисков и обеспечивать устойчивость бизнеса. Это прекрасный финансовый инструмент, едва ли не единственная рыночная альтернатива, позволяющая при текущей ключевой ставке привлекать необходимые средства, в т. ч. для восстановления производства, на выгодных условиях. Мы очень рекомендуем бизнесу не пренебрегать такой возможностью!



ЦЕНТР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ АНАЛИТИКИ: КАЧЕСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СЖАТЫЕ СРОКИ

Центр Фармацевтической Аналитики был основан в 2015 году и за это время провёл несколько сотен исследований новых лекарственных средств – как оригинальных, так и воспроизведённых. Исследуемые препараты применяются для лечения широкого спектра заболеваний, включая стратегически важные направления: лечение онкологических и ВИЧ-инфекций, борьбу с новой коронавирусной инфекцией, а также терапию сахарного диабета и многое другое. О новейших разработках Центра рассказывает его генеральный директор, доктор фармацевтических наук Игорь Шохин.



ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА

В Центре проводились исследования препаратов, которые впервые выходили на рынок Российской Федерации и ЕАЭС. По результатам наших исследований в России было зарегистрировано несколько препаратов из группы инсулинов и глутидов, таких как семаглутид, лираглутид и другие.

Важно подчеркнуть, что качество российских препаратов непрерывно улучшается. Это обусловлено рядом факторов, среди которых следует выделить действующие государственные программы, такие как «Фарма-2020» и «Фарма-2030», направленные на внедрение требований к надлежащей практике. Работа Центра Фармацевтической Аналитики осуществляется по стандарту GLP, что обеспечивает высокое качество исследований и прослеживаемость данных.

Единый рынок ЕАЭС объединяет Россию, Белоруссию, Казахстан, Армению и Кыргызстан. На территории всех стран ЕАЭС действуют единые требования к регистрации лекарственных средств, установленные Решением Совета Евразийской экономической комиссии № 78 «О Правилах регистрации и экспертизы лекарственных средств для медицинского применения» и Решением Совета ЕЭК № 85 «Об утверждении Правил проведения исследований биоэквивалентности лекарственных препаратов в рамках Евразийского экономического союза».

Соблюдение высоких стандартов качества является обязанностью нашего Центра и, в свою очередь, способствует повышению качества, эффективности и безопасности лекарственных средств на рынке.

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ ПОДДЕРЖИВАЕТ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ

В 2024 году Центр Фармацевтической Аналитики стал обладателем грантовой поддержки от правительства Москвы и Московского инновационного кластера, которая была направлена на возмещение расходов на закупку оборудования. В общей сложности сумма компенсации составила около трёх миллионов рублей.

Эти средства мы направили на развитие нашего Центра, включая расширение лабораторных площадей. Благодаря субсидии нам удалось компенсировать стоимость приобретённых морозильников, необходимых для хранения биообразцов, а также купить аналитическое оборудование, что позволило улучшить качество нашей работы.

Стоит отметить, что мы не впервые получаем гранты от правительства Москвы. В предыдущие годы мы также пользовались данной мерой поддержки, что особенно важно в текущих экономических условиях. Эта поддержка помогает



нам развиваться, не останавливаясь на достигнутом и покорять новые высоты, улучшая качество работы и увеличивая пропускную способность нашей лаборатории. Это особенно важно для обеспечения лекарственного суверенитета нашей страны и удовлетворения растущих потребностей отечественного рынка в качественных и безопасных лекарственных препаратах.

РОСТ ДОЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

Говоря о структуре рынка клинических исследований, особенно о биоэквивалентности и фармакокинетике, мы можем отметить следующие тенденции: уменьшается количество исследований, проводимых зарубежными спонсорами. При этом значительно возрастает число исследований, организованных российскими спонсорами.

Эти изменения связаны с тем, что некоторые оригинальные лекарственные препараты либо уже ушли с российского рынка, либо находятся на стадии ухода, что создаёт значительные трудности для пациентов.

Перед производителями лекарственных средств стоит сложная задача: с одной стороны, они должны проводить разработку и исследование быстро, чтобы избежать дефицита препаратов для пациентов. С другой стороны, необходимо обеспечить высокое качество исследований, чтобы гарантировать эффективность и безопасность разрабатываемых лекарств.

Центр Фармацевтической Аналитики сталкивается с рядом вызовов, связанных с необходимостью проведения исследований на высоком уровне в сжатые сроки, в том числе для сложных с точки зрения аналитики лекарственных средств.

ЦЕНТР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ АНАЛИТИКИ ГОТОВ К БЫСТРОМУ И КАЧЕСТВЕННОМУ ПРОВЕДЕНИЮ ИССЛЕДОВАНИЙ НОВЫХ БЕЛКОВ, МОНОКЛОНАЛЬНЫХ АНТИТЕЛ И ГЕНОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ.

В настоящее время увеличивается доля биотехнологических препаратов, таких как инсулины, моноклональные антитела и пептиды. Очевидно, что в ближайшем будущем ожидается появление воспроизведённых и оригинальных терапевтических белков, а также генотерапевтических лекарств. Эти препараты являются сложными как в разработке, так и в исследованиях.

Наш Центр готов к быстрому и качественному проведению исследований новых белков, моноклональных антител и генотерапевтических препаратов. Это возможно благодаря постоянной подготовке сотрудников, повышению их квалификации, поддержанию в актуальном состоянии приборного парка, регулярному изучению научной литературы, выбору лучших кадров из фармацевтического сообщества и партнёрству с вузами. Мы уверены, что совместными усилиями наш Центр сможет успешно решить стоящие перед отраслью задачи.



Подходя к зданию банного комплекса «Бани Алексева», глазами невольно начинаешь искать табличку, чтобы посмотреть, кем и когда было построено это монументальное старинное здание. А оказывается, что возведено оно в 2017 году. Основателем необыкновенного банного комплекса, выполненного в классическом стиле дворцовой архитектуры XVIII–XIX веков, является Юрий Алексеев, коренной житель Подольска и большой энтузиаст банного дела.

БАННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ в роскошных дворцовых интерьерах

«Бани Алексева» – это популярные общественные бани, ломающие современные стереотипы; пример возрождения банной культуры, царившей в дореволюционный период российской истории. Здесь можно отдохнуть и душой, и телом. С древних времён русская баня считается местом силы и очищения, где соединяются четыре стихии: огонь, вода, земля и воздух. И поэтому с огромной любовью и уважением к культуре парения были созданы уникальные интерьеры, в которых и проходит каждый банный ритуал. Архитектурные и интерьерные решения «Бань Алексева» объединили традиции русско-парения и стиль древнеримских терм.

Комплекс «Бани Алексева» состоит из трёх разрядов: Высшего мужского, Первого мужского и Высшего женского. Также на первом этаже расположен «Буфет». Каждый из разрядов уникален по выдержанному стилю убранства интерьеров, но они едины в предоставлении первоклассного отдыха и проведении банных процедур.

В Первом мужском и Высшем женском разрядах гости с комфортом располагаются на индивидуальных местах общих раздевальных помещений, вмещающих до 106 и 58 человек соответственно, а Высший мужской разряд состоит из 11 индивидуальных кабинетов вместимостью от 4 до 8 гостей.

Далее гостям открывается пространство мыльного помещения с водными купелями различной температуры воды и гидромассажем, обливными устройствами, душевыми, мраморными лавками для отдыха и запаривания веников, зонами русской парной и хаммама, просторным бассейном в Высшем мужском разряде.

ДУХ РУССКОЙ БАНИ И ИНТЕРЬЕРЫ РИМСКИХ ТЕРМ

Помещения разрядов сплетают в себе стили европейских дворцовых интерьеров и древнеримской архитектуры, с





обильным применением различных оттенков мрамора, позолоты, цветной мозаики, деревянных элементов из ценных пород, живописных панно и скульптур.

Так, в центре раздевального помещения в Высшем мужском разряде – античная статуя Венеры Каллипиги, богини любви, красоты и изящества. Мыльное помещение выполнено из мрамора, центральной доминантой которой является купель в виде живописного фонтана «Триумф Афродиты».

Из ослепительно белого мрамора и античных зеркал выполнены стены в помещении бассейна. Здесь приковывает взгляд фонтанная композиция со скульптурой Нептуна, добывающего жемчуг. У каждого

помещения есть свой стиль, будь то раздевальные, парные, хаммам или буфет.

Но, безусловно, главным местом в любой бане является парная. В «Банях Алексеева» двухуровневые парные и печи спроектированы таким образом, чтобы с комфортом вмещать всех гостей разряда и при этом поддерживать в течение всего дня атмосферу лёгкого пара, способного удовлетворить запросы даже самых опытных любителей русской бани.

Парная Первого мужского разряда, объём которой составляет 352,4 кубических метра, занесена в Книгу рекордов России как «Самая большая парная в России». Высший мужской разряд располагает аналогичной по размеру парной.

ВОПЛОЩЕНИЕ ЛУЧШИХ БАННЫХ ТРАДИЦИЙ

Гости комплекса «Бани Алексеева» могут порадовать себя массажем, спа-процедурами, порелаксировать в купели с гидромассажем, сходить на пилинг. Есть индивидуальное парение на любой вкус: со льдом, пихтой, в два захода, в том числе в четыре руки. Применение правильных методик проведения банных процедур позволяет расслабиться, получить удовольствие и стать немного моложе и здоровее.

Для всех гостей каждые два часа проводится процедура коллективного парения «Вкусный пар». При подготовке к этой процедуре воздух в помещении полностью обновляется и затем насыщается натуральными растительными ароматами: полынью, пихтой, чесноком, мятой и эвкалиптом. В процессе коллективного парения профессиональные банщики специальными опалами прогревают всех гостей, собравшихся в парной. По выходным и праздничным дням для первых посетителей проводится самая жаркая процедура «Первый пар».

На память о хорошо проведённом времени можно приобрести качественные банные товары и оригинальные сувениры.

ЧТО НУЖНО ДЛЯ СЧАСТЬЯ?

«Бани Алексеева» – идеальное место, чтобы отдохнуть от суеты, расслабиться, восстановиться и пообщаться с друзьями и близкими людьми. Здесь каждый найдёт для себя самые важные составляющие полноценного отдыха: заботу о своём здоровье, наслаждение прекрасным, комфортные условия для общения и прекрасную кухню.



РАЗВИВАТЬ ЛЮБИМЫЙ ПОДОЛЬСК

Юрий Алексеев родился в Подольске и стремится делать его красивее и интереснее с туристической точки зрения. Он рассказал нам о том, что давно хотел построить комплекс, который станет для горожан одним из любимых мест для отдыха. В этом году «Бани Алексеева» завоевали победу в номинации «Баня года – 2024» в национальной премии в области популяризации русской бани «Лист Дубовый».

«МЫ ПЛАНИРОВАЛИ И СОЗДАЛИ НА СЕГОДНЯШНИЙ МОМЕНТ УНИКАЛЬНЫЙ БАННЫЙ КОМПЛЕКС, СОЧЕТАЮЩИЙ В СЕБЕ И БАНИ, И МУЗЕЙ, И ДВОРЕЦ».

– Юрий, есть разные подходы к бизнесу. Как правило, бизнес создаётся и затачивается под то, чтобы приносить максимальную прибыль при минимальных вложениях. Но известны и другие случаи. Например, от владельцев образовательных проектов часто приходится слышать о том, что, несмотря на платное обучение, их бизнес в этой сфере является для них отдушиной и существует на финансирование от како-



го-то другого направления работы. Ваше детище «Бани Алексеева» ведь тоже явно не просто про бизнес. Как давно вы вынашивали идею создания своего банного комплекса, который часто сравнивают с музеем, называя архитектурным наследием современности, и какие личные смыслы вы вкладываете в этот проект?

– Я хотел создать пространство, в котором, независимо от социального положения, статуса, возможностей и возраста, каждый мог бы почувствовать себя сопричастным к искусству в широком смысле слова, к красоте и величию архитектурных форм и решений, к скульптуре и живописи. Но мне не хотелось, чтобы это был музей, где можно только смотреть со стороны. Хотелось, чтобы, приятно, весело и с пользой для здоровья проводя время, люди ощущали себя частью этого пространства, отождествляли себя с ним,

пропитывались этой атмосферой. Есть ряд примеров в современной экономике России создания банных комплексов исключительно как проектов коммерческой направленности. Они вполне успешны с точки зрения бизнеса. Их отличительной особенностью являются минимум затрат при строительстве и максимум извлечения прибыли. В этом мы с ними очень сильно расходимся. Мы планировали и создали на сегодняшний момент уникальный банный комплекс, сочетающий в себе и бани, и музей, и дворец, где люди получают эстетическое удовольствие от окружающего их интерьера и, конечно же, удовольствие от банных процедур, среди которых – контрастное парение, парение в четыре руки, релаксация в купели и коллективное парение, ставшее нашей визитной карточкой.

– Каково было удивление архитектора, работавшего над строительством здания и художников-оформителей, когда вы только поставили перед ними задачу «с размахом»: построить здание в дворцовом стиле XIX века?

– Ситуация была не совсем такой. Формированием интерьеров банного комплекса занимались заслуженные художники России Константин Зубрилин и Николай Сидоров. В процессе переговоров с ними была достигнута договорённость о практически полной свободе действий с их стороны.

И это нам уже приходилось иногда просить их учитывать специфику будущей эксплуатации здания, напоминать о том, что помещением будет пользоваться большое количество людей. Ведь дворцы раньше строили не для постоянного и массового посещения, а через наш банный комплекс каждый год проходит около ста тысяч посетителей.



– Вы и сейчас продолжаете искать и собирать антикварные вещи и предметы искусства для оформления интерьера банного комплекса? Насколько это сложная и интересная для вас задача?

– Безусловно, работа по оформлению интерьера продолжается. Не каждый интересный экспонат, который удаётся найти, подходит под наши интерьеры.

Он должен соответствовать стилю окружающего пространства. Часть экспонатов удаётся найти у антикваров; часть мы находим в музеях, делаем с них копии; часть статуй и картин была создана непосредственно художниками Константином Зубрилиним и Николаем Сидоровым, а также их учениками специально под интерьеры нашего банного комплекса.

Одну статую мы нашли в Доме культуры имени Карла Маркса в Подольске и договорились с администрацией города дать нам возможность реставрировать её в Санкт-Петербурге и экспонировать в банном комплексе. Кстати, у этой скульптуры «Бахус», созданной Ипполитом Франсуа Моро, оказалась очень занимательная история. Её выиграл в карты в Париже у ученика Родена управляющий Подольским цементным заводом Станислав Паутынский в 1900 году на Всемирной выставке в Париже. После революции статуя была размещена в городском парке культуры и отдыха имени Талалихина в Подольске, затем чудом – благодаря равнодушным жителям Подольска – в перестроечные времена была спасена от вандалов и размещена в ДК «Карла Маркса», где в последние годы не экспонировалась, а хранилась в служебном помещении. И вот сейчас она после реставрации обрела новую жизнь в стенах комплекса «Бани Алексеева».

– Попариться в «Бани Алексеева» приезжают не только из Москвы и Подмосковья, но и из других регионов. Туристический поток в город Подольск увеличился. Какая инфраструктура существует для туристов вокруг банного комплекса?

– Городу Подольску есть что предложить своим туристам: это церковь Знамения Пресвятой Богородицы в Дубровицах, дом-музей Владимира Ленина, краеведческий музей, культурно-просветительский центр «Дубровицы» с органом залом, конный клуб «Фаворит», Русский музей обрядов и быта, усадьба Ивановское. Нам приятно, что и «Бани Алексеева» уже знают по всей стране и приезжают к нам даже из самых дальних уголков России.

Мы не стоим на месте. Продолжаем развивать банный комплекс. В прошлом году открыли Высший мужской разряд. Сейчас проектируем ресторан на первом этаже. Надеемся, что он будет таким же красивым, интересным и востребованным, как и бани.

Беседовала Анна Добрынина



ИМЕННО ЗДЕСЬ, В «БАНЯХ АЛЕКСЕЕВА», НАХОДИТСЯ САМАЯ БОЛЬШАЯ В РОССИИ ПАРНАЯ, ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ СЕРТИФИКАТ КНИГИ РЕКОРДОВ РОССИИ, ВЫДАННЫЙ 27 ФЕВРАЛЯ 2018 Г. РАСПОЛОЖЕННАЯ В ПЕРВОМ МУЖСКОМ РАЗРЯДЕ, ОНА ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ПРОСТОРНОЕ ДВУХУРОВНЕВОЕ ПРОСТРАНСТВО, С КОМФОРТОМ ВМЕЩАЮЩЕЕ ДО 100 ГОСТЕЙ. ПАРНАЯ ВЫСШЕГО МУЖСКОГО РАЗРЯДА АНАЛОГИЧНА ПО РАЗМЕРАМ, А В ВЫСШЕМ ЖЕНСКОМ РАЗРЯДЕ ПАРНАЯ С КОМФОРТОМ ВМЕЩАЕТ ДО 60 ГОСТЕЙ ЕДИНОВРЕМЕННО. В КАЖДОЙ ПАРНОЙ ПРИСУТСТВУЕТ ЗОНИРОВАНИЕ ПО СТЕПЕНИ МЯГКОСТИ ПАРА. ПАР ДЛЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ПАРЕНИЯ НАСЫЩАЕТСЯ ОСОБЫМИ РАСТИТЕЛЬНЫМИ АРОМАТАМИ: ПИХТЫ, ПОЛЫНИ, МЯТЫ, ДОННИКА, ЭВКАЛИПТА И ЧЕСНОКА.



NUCEx – РОССИЙСКИЙ БРЕНД ИННОВАЦИОННЫХ ВОДОНЕПРОНИЦАЕМЫХ ТОВАРОВ

Бренд NUCEx – это инновационные товары с защитой от влаги для спорта и активного отдыха. С каждым годом мембранные вещи становятся популярнее и завоёвывают внимание и любовь потребителей благодаря своим уникальным свойствам: они защищают от влаги, обладая при этом хорошей паропроницаемостью.

NUCEx создан в 2020 году. Именно суровый климат нашей страны вдохновил основателей и учредителей компании на создание качественных водонепроницаемых товаров. Начало было положено через производство мембранных носков. Принцип их производства схож с производством других мембранных вещей, но осложняется тем, что, в отличие от той же куртки или ботинок, носки соприкасаются с телом. Поэтому водонепроницаемые носки имеют трёхслойную структуру: центральный слой – мембрана Porelle,

она обеспечивает водоотталкивающий эффект и воздухопроницаемость; внутренний слой отвечает за циркуляцию воздуха, позволяя коже дышать, а внешний слой состоит из прочного нейлона, который не рвётся даже в экстремальных условиях. Особенностью носков является то, что они защищают от воды даже при полном погружении до уровня резинки.

Носки NUCEx подойдут для любого сезона и разных погодных условий. Они прекрасно зарекомендовали себя в сложных туристических походах, при сплавах,

на пробежках и в горнолыжном спорте, идеально подходят для детей, позволяя им активно играть в снежную и дождливую погоду, сохраняя ноги сухими. Несмотря на то, что водонепроницаемые носки появились на рынке сравнительно недавно, их ассортимент достаточно широк: стандартные, короткие носки, гетры и детские модели. Стирать непромокаемые носки следует вручную, а просушивать – сначала с изнаночной стороны. Это позволит на долгий срок сохранить их заявленные свойства.



Вся продукция NUCEX производится с соблюдением высоких стандартов качества на каждом этапе производства. Огромное количество реальных отзывов от благодарных пользователей подтверждает высокую эффективность этого элемента снаряжения как в экстремальных, так и в повседневных условиях. Однако любовь и доверие покупателей к этой новинке производителям удалось завоевать не сразу. О том, какой путь пришлось пройти за несколько лет работы над брендом, в интервью нашему журналу рассказали сооснователи бренда NUCEX Илья Панфилов и Юрий Волков.

– Водонепроницаемые мембранные носки – достаточно нишевая история. Почему вы решили начать бизнес именно в этом сегменте?

Илья: – Потому что водонепроницаемые носки не раз выручали меня. Я люблю не только комфортные и спокойные отпуска, но и активный отдых. Покорение вершин, сплавы и экстремальные походы – это то, чем я давно увлекаюсь. А ещё у меня есть лабрадор, с которым нужно гулять минимум два раза в день в любую погоду. И водонепроницаемые носки оказались идеальным решением для меня! Об их существовании я узнал в походе, у одного из участников были непромокаемые носки английского бренда. Я тогда вдохновился ими, купил себе такие же и опробовал их в походе по Абхазии. Сколько же мы тогда горных рек перешли! Вода в горных реках очень холодная, несмотря на лето, в горах вообще достаточно резко опускается температура, и нужно быть весьма подготовленным, чтобы не простудиться. И меня приятно поразило и удивило то, насколько комфортно и тепло было

моим ногам! Мембранные носки имеют термоэффект, поэтому вода, так или иначе попадавшая на них, не казалась мне ледяной. Когда я испытал всю действенность этих носков на себе, мне захотелось поделиться этим с другими. Первым, к кому я пришёл, был Юра. Но тогда я ещё не думал, что из этого мы построим бизнес с собственным производством.

Юрий: – Илья пришёл ко мне как раз вовремя. Я был в поиске идеи для бизнеса.

Хотелось создать что-то своё. Конечно, первая моя реакция была скептической, но я решил сам протестировать эти носки и задумался. Тогда уже я пришёл к Илье с идеей. И на моё предложение запустить своё производство мембранных носков он ответил согласием. Вот так с 2020 года мы вместе развиваем свой бренд.

– Расскажите об истории возникновения бренда NUCEX. Какие принципы и ценности лежат в основе вашего бизнеса?

Юрий: – Нами овладела мысль, что мембранные носки – это своего рода носки будущего, что-то уникальное. Поэтому одной из идей было назвать бренд Newsocks, но в какой-то момент нам показалось, что это может быть несколько скучно и банально, поэтому решили придумать созвучное название – NUCEX. Правда, сейчас мы понимаем, что люди произносят название на разный лад. Это как с брендом Nike, каждый произносит название как ему удобно, но это даже интереснее. Nike стал узнаваемым брендом и гарантом качества продукции.

И вот это как раз наша цель: быть для потребителя эталоном качества и надёжности в своём сегменте, чтобы люди пользовались нашим товаром на ежедневной основе, чтобы мы были их помощниками



в комфортной жизни в суровых климатических условиях нашей большой страны. Именно поэтому мы придерживаемся принципа – делать продукцию для людей как для самих себя. И это даёт нам очень легко, потому что мы сами пользуемся нашим товаром.

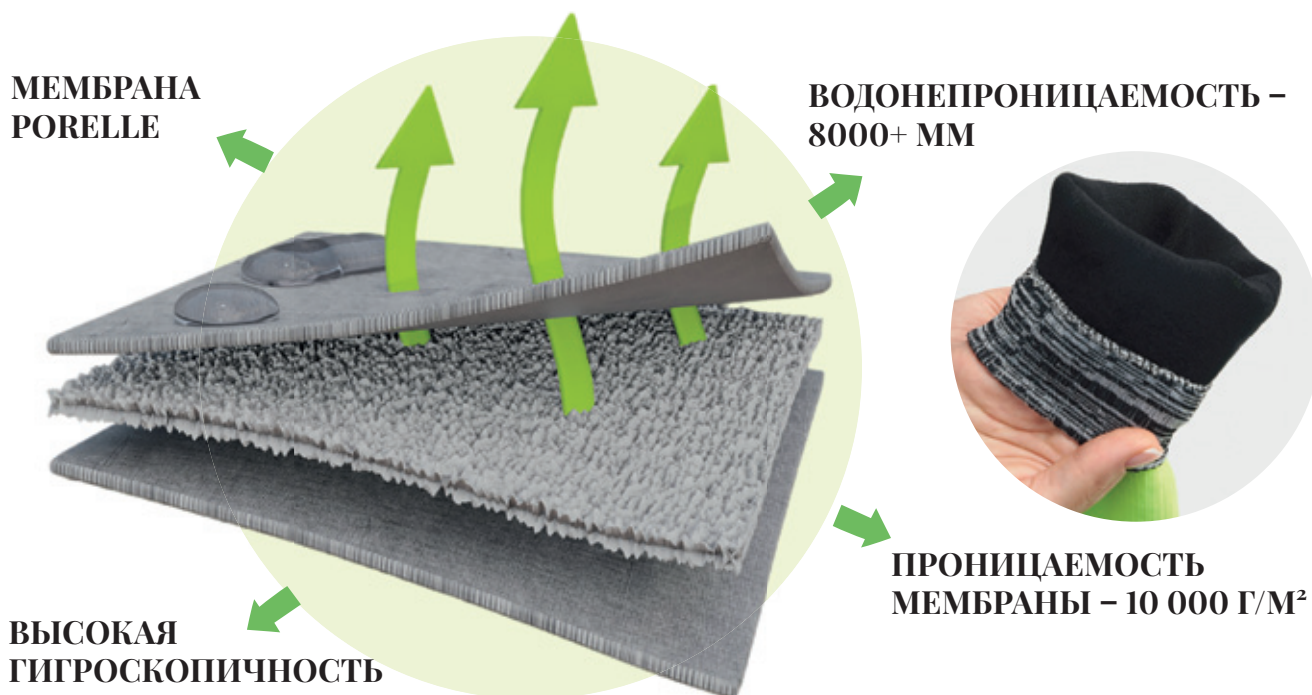
Илья: – Не только мы, но и наши друзья! Мы обязаны держать качество на очень высоком уровне. Все партии проходят проверку перед тем, как поступить в продажу. При этом, чтобы наши товары могли попасть в ежедневный обиход потребителя, мы держим достаточно демократичные цены. Стараемся для людей как для себя. Именно такой подход нам бы хотелось видеть от товаров других брендов, потребителями которых мы сами являемся.

– С какими вызовами вы столкнулись, когда начали разрабатывать и развивать свой бренд? Как вы их преодолели? С каких каналов продаж начинали на старте?

Илья: – В первую очередь водонепроницаемые товары – суперузкая ниша, о ней вообще мало кто знает. И надо было, с одной стороны, зафиксироваться в категории, отладить продажи, а с другой – в меру развивать и расширять саму категорию.

Юрий: – Самый большой барьер, который пришлось преодолеть, – заставить людей поверить в то, что носки «работают». Люди редко пишут положительные отзывы, а вот отрицательный напишут обязательно. Мы разбирались и анализировали каждую ситуацию, и это дало свои плоды. Люди стали делиться своим положительным опытом знакомства с нашим брендом.

Илья: – Раскрутить бренд на самом первом этапе было очень сложно. Толь-



ко регулярный труд, усидчивость и кропотливость позволили нам переломить ситуацию, заинтересовать людей. Сейчас у наших товаров очень высокий рейтинг на маркетплейсах: 4,8 и более. И это стоило нам огромных трудов и бессонных ночей!

Юрий: – Да, вначале было очень трудно! Но и сейчас мы работаем над развитием и узнаваемостью бренда каждый день. И упаковку сделали крутую, и расширяем линейки. С ноября у нас в продажу вышли детские носки и гетры.

– Какова ваша маркетинговая стратегия? Где можно приобрести вашу продукцию?

Илья: – Наша стратегия на будущий год – расширение дистрибьюторской сети.

До 2024 года мы продавались только на WB, нарабатывали опыт, добились единого стандарта качества товара от поставки к поставке, работали по методологии кастдев: анализировали запросы и пожелания наших потенциальных покупателей.

В этом году мы вышли на Ozon, «Сбер-МегаМаркет», а также заключили несколько B2B-контрактов с офлайн-магазинами.

Юрий: – В 2025 году мы планируем работать над укреплением и развитием на новых площадках. С одной стороны, мы расширили штат маркетологов и планируем глубокую проработку знаний о бренде среди широкой аудитории, хотим завоевать максимальное количество сердец среди розничных потребителей. С другой – мы рассчитываем на заключе-

NUCEX – ЭТО ВЕРНЫЙ СПУТНИК ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРЕДПОЧИТАЕТ КОМФОРТ И ВЫБИРАЕТ АКТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ.



ние нескольких крупных B2B-контрактов, сейчас мы находимся на стадии переговоров по ним.

– Хочу подробнее расспросить вас о технологии производства носков NUCEX. За счёт каких материалов обеспечивается их водонепроницаемость? Подойдут ли они для бега, спорта и экстремальных условий? Кто является вашей целевой аудиторией?

Илья: – У носков трёхслойная структура, в самом её центре – мембрана. Таким образом, внутренний слой впитывает пот и отводит его к мембране. Мембрана вы-

водит пот наружу, но влагу извне не пропускает.

Юрий: – На этом принципе основаны все мембранные вещи.

Илья: – Внешний слой защищает мембрану от воздействия различных факторов, которые могут её повредить. Мы и наши потребители пробовали носки в суперэкстремальных условиях – некоторые непосредственно только в носках, без ботинок, ходили по снегу и горным рекам. Результат поражает всех тестирующих: сверху носок мокрый, а внутри всё сухо, потому что мембрана не пускает воду внутрь.

Юрий: – Чтобы выбрать, какую мембрану мы будем использовать, мы столь-

ко их изучили! В итоге выбрали Porelle. Классная английская мембрана, много где используется, проверена известными брендами. У неё отличные характеристики по водонепроницаемости и газообмену. Получается, у нас российский бренд с английским «сердцем».

Илья: – Мы очень довольны своим выбором! И очень радуемся каждому новому отзыву, а приходят они с разных уголков страны. Наши носки используют и рыбаки, и те, кто увлекается зимними видами спорта, бегом. Очень хорошо носки зарекомендовали себя на СВО, где ребята оказываются в очень сложных погодных и полевых условиях. Да и просто для прогулок с детьми в сырую погоду они крайне удобны! Широта применения носков огромна.

– В каком ассортименте сейчас представлен бренд NUCEX? Планируете ли вы производить другие виды товаров?

Юрий: – Сейчас в нашем ассортименте представлена только носочно-чулочная линейка. Это носки взрослые – стандартные и низкие, – детские модели стандартных носков, а также гетры. В ближайшее время запустим в продажу линейку перчаток, а ещё планируем начать производство шапок с такими же свойствами.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться будущее индустрии, в которой работаете?

Илья: – Мы видим рост производителей водонепроницаемых товаров, в частности носков. Зачастую у них в ассортименте одна-две модели, среднее качество и чёрно-серые цвета. И мы ожидаем дальнейший рост количества производителей мембранных изделий. Наблюдаем и то, что крупные туристические и спортивные магазины стали включать в ассортимент мембранные носки и перчатки под собственными торговыми марками.

– Расскажите о своих планах на будущее.

Юрий: – Уточните, пожалуйста, вопрос. Вы о личных планах на будущее? *(смеются)*

Илья: – Планов и желаний очень много. В будущем году с группой единомышленников хотим пойти в поход на Алтай. Очень хочется, чтобы всё сложилось. Это моя давняя мечта.

Юрий: – Эти единомышленники и меня пытаются уговорить. Я пока сопротивляюсь, сейчас строю дом. Надеюсь, что в будущем году строительство будет завершено и мы все дружной командой NUCEX отметим моё новоселье.

Беседовала Анна Добрынина

КОМПАНИЯ «КАЛАНЧА»: «Тридцать лет делаем мир безопаснее, а планету – чище!»

Пожар на Руси, искони деревянной, считался самым страшным бедствием. Нередко древнерусские города, сожжённые супостатами, а иногда и сгоревшие по недосмотру жителей, так и не возрождались более. Старая Рязань и Коршев, Воротынский и Искона, Клещин и Стародуб-Вотский – этот печальный список можно продолжать и дальше. В менталитете россиян и самом русском языке эти ужасные события оставили заметный след: столько пословиц, поговорок, устойчивых выражений связано с разрушительной силой пожара! Самое известное, конечно: «Бояться как огня»; а ещё: «Убежит искра – не потушишь села», «Огонь хороший слуга, но плохой хозяин», «И малая искра сжигает города», «Водой пожар тушат, а умом – в искре души» и др. Как раз предотвращение такого страшного явления, как пожар, с помощью ума и опыта – в профессиональной компетенции сотрудников компании «Каланча», с генеральным директором которой Владимиром Тарасенко мы побеседовали.



– Владимир Александрович, ООО «Каланча» организовано в 1994 году, всего через год после того, как в России были законодательно разрешены частные компании в области пожарной безопасности. То есть вы были одними из пионеров этого направления в Подмосковье? На какой базе создавалась компания? Что она представляла собой на начальном этапе?

– Действительно, компания родилась в 1994 году, и этот год для нас юбилейный: мы отметили 30-летие. Сказать, что мы были пионерами, наверное, слишком смело. Тогда во всей стране широко развернулось кооперативное движение, и «Каланча» была одной из многих компаний, занимавшейся коммерцией в этой области – сначала на уровне торгово-закупочной деятельности. Сперва просто покупали-продавали первичные средства пожаротушения, огнетушители, рукава и все сопутствующие товары. Но спустя некоторое

время, на очередном этапе развития, поняли, что одной торговлей не проживёшь. При этом специалисты, которые создали компанию, обладали научными степенями и фундаментальными знаниями в области процессов горения и тушения пожаров. Поэтому было принято решение о создании собственного производства. Производством подобного оборудования мы занимаемся и по сей день: это установки и модули газопорошкового пожаротушения.

– Какие приоритеты, цели и задачи были выдвинуты при создании компании? Претерпели ли они изменения за прошедшие 30 лет? Что «Каланча» представляет собой сегодня?

– Задачи на начальном этапе, если не считать чисто «торговый» старт, ставились достаточно простые: создание производства и заполнение ниши в области автоматического пожаротушения, тогда

ещё неосвоенной. Но в процессе работы пришло понимание, что показатели, которые демонстрирует при испытаниях оборудование, можно улучшить и достичь более значимых результатов. Было принято решение развивать это направление. Оно и стало, скажем так, основой концепции компании, её целеполагания и задач на перспективу.

Компания за 30 лет, конечно же, претерпела многие изменения: модернизировалась, приходили-уходили люди, создавался и креп коллектив. Мы сумели успешно пройти через ряд серьёзных кризисов, связанных с ситуациями, которые переживала вся страна. Были и проблемы, связанные с акционерами или с отсутствием на рынке квалифицированного персонала. Но хотелось бы подчеркнуть, что на данный момент «Каланча» прочно занимает свою нишу на рынке и имеет крепкую основу: все наши сотрудники квалифицированы, мотивированы, хотят работать и понимают, к каким целям стремятся.

И я уверен, что, подходя к 35-летнему юбилею, мы покажем ещё более значимые результаты!

– Есть ли у «Каланчи» девиз, слоган?

– «Делаем мир безопаснее, а планету – чище!»

– Производство уникального противопожарного оборудования – один из основных видов деятельности вашей компании. Расскажите подробнее о своём производстве: его направлениях, локациях, коллективе.

– Да, мы гордимся тем, что занимаемся производством, по сути, уникального оборудования, зарекомендовавшего себя достойно в сфере противопожарной безопасности различных объектов народного хозяйства Российской Федерации и за рубежом. Наша компания базируется в Сергиевом Посаде: производство располагается на Скобяном шоссе, а офис – на улице Пионерской, хотя у нас и в Москве тоже имеется офис.

Основная наша задача – производство установок и модулей пожаротушения. И я могу с уверенностью сказать, что мы на данный момент в состоянии выполнить проект любой сложности по противопожарной защите производства, в том числе повышенной опасности, или самых уникальных объектов наших клиентов. Со своими компетенциями, умениями и опытом мы можем предложить заказчику проекты по защите любого объекта.

– Участвуете ли в программе импортозамещения?

– Оборудование, которое мы производим, состоит на 100% из отечественных комплектующих. В связи с уходом с нашего рынка представителей мировых брендов ряд крупных российских компа-

ний начал ощущать недостаток продукции нашего направления, которая раньше закупалась у наших зарубежных конкурентов. Мы выходили с предложениями на компании «Лукойл», «Газпром» и другие, с предложениями использовать наше оборудование, но такого рода решения – длительный процесс. Так что – да, мы пытаемся участвовать в импортозамещении, но не всё от нас зависит, и хотелось бы, чтобы этот процесс шёл более активно.

– Каков ассортимент вашей продукции? Какими новинками особенно гордитесь?

– В постоянном ассортименте продукции нашей компании – ряд модулей для пожаротушения, производящихся серийно. Но, как я уже говорил, мы способны защитить объект любой сложности и в большей степени гордимся теми вещами, которые производим не серийно, а по техническим заданиям заказчиков. Это в основном различные установки газопожаротушения.

В прошлом году нас пригласили участвовать в проекте «Безопасная Арктика», мы провели испытания в Новом Уренгое: тушили пожар в условиях разгерметизации газового фонтана. При этом нами было произведено и продемонстрировано уникальное изделие, которым заинтересовался Газпром. Вот такие штучные вещи – наши ноу-хау и наше будущее! Мы будем развивать подобное производство, чтобы иметь возможность предложить больше таких вариантов нашим клиентам.

– Вы занимаетесь разработкой новейших систем противопожарной защиты, и часть из них не имеет аналогов в мире и защищена российскими и международными патентами. Расскажите об этой стороне деятельности компании подробнее.

– Компания не стоит на месте, потому что отсутствие развития «смерти подоб-



Компания «Каланча» основана в 1994 году группой специалистов оборонных предприятий. С тех пор прошла путь от небольшой торговой фирмы до одного из лидеров российского рынка противопожарного оборудования.

Сегодня «Каланча» – компания, включающая в себя подразделения, занимающиеся разработкой, производством, продажей, монтажом и обслуживанием всех типов противопожарного оборудования.

Подразделения НИОКР компании проводят не только конструкторские работы, но и базовые исследования, позволяющие «Каланче» создавать продукты, не имеющие аналогов в мире.

Изобретения инженеров компании защищены российскими и международными патентами. Производственное подразделение осваивает технологии изготовления новых изделий, создавая линии для серийного выпуска не только проверенных временем, но и новых продуктов, а также продукцию под «штучные», нетиповые проекты. География присутствия компании постоянно расширяется.

«Каланча» сегодня является поставщиком противопожарного оборудования для крупнейших компаний страны.



но». Все наши действия направлены на эволюцию, на то, чтобы двигаться вперёд.

Сама технология газопорошкового пожаротушения не имеет аналогов в мире. Те наработки, результаты, к которым мы пришли, – плод труда всего коллектива. Мы продолжаем развивать эту технологию. У нас есть испытательный стенд, лаборатории, мы регулярно проводим испытания наших задумок, оттачиваем качество продукции, проверяем конструктивные особенности выпускаемых систем. Всё это

позволяет нам двигаться вперёд. А ряд наших идей, изделий и продуктов действительно защищён не только российскими, но и международными патентами, что позволяет нам чувствовать уверенность и продолжать движение.

– Какие услуги пользуются наибольшим спросом у ваших клиентов? Кто ваши заказчики?

– Я уже упоминал, что наша компания оказывает клиентам услуги по проектированию и монтажу, также мы производим шефмонтажные и пусконаладочные работы. Проектирование – это один из основных видов нашей деятельности. У нас квалифицированные специалисты, и мы стараемся привлекать молодые кадры, хоть это и сложно, потому что специалистов нашего профиля на рынке не хватает.

У нас есть заказчики, которым нужны небольшая техническая помощь и поддержка, а есть те, кто хочет, чтобы мы сделали для них полноценный проект системы противопожарной безопасности: это и автоматика, и модули, и система оповещения, и услуги по монтажу. Шефмонтажные работы очень востребованы у наших крупных заказчиков, таких как дочерние предприятия Роснефти, Газпрома, Лукойла. Наши специалисты регулярно выезжают на площадки, где идёт монтаж оборудования.

Также одна из основных услуг – это пусконаладочные работы, когда наши специалисты собирают шкафы управления автоматикой, и эти шкафы потом устанавливаются на объекты и отлаживаются. Наши специалисты обладают всеми

компетенциями в таких работах, поэтому мы предлагаем заказчику совместное решение серьёзных вопросов по защите объектов от пожаров.

– Вы тесно сотрудничаете с профильными НИИ и академиями. Расскажите об этом сотрудничестве.

– Сотрудничество с профильными НИИ и другими подобными организациями области пожарной безопасности «Каланча» ведёт давно, и со многими мы стали не просто соратниками, но и друзьями. Постоянно участвуем в различных мероприятиях, которые проводят наши коллеги. Нас регулярно приглашают для участия в каких-то программах, связатке с новыми разработками. «Каланча» – в топе предприятий, которые плотно сотрудничают с такого рода учреждениями.

Также хочу добавить, что компания с 2010 года входит в состав Технического комитета по стандартизации Российской Федерации, и занимаем там лидирующие позиции. «Каланча» за это время сама разработала несколько государственных и межгосударственных стандартов. Мы принимали участие в разработке сводов правил и других нормативных документов.

Также мы ведём работу с МЧС Российской Федерации.

Наша компания тесно сотрудничает с общественными организациями, и это помогает нам двигаться вперёд.

В профессиональных кругах нас уважают, ценят, приглашают для участия в различных важных делах, и мы гордимся этим.

– Какова география деятельности вашей компании? Планируете ли её расширение?

– Наша география сегодня – вся Россия и ближнее зарубежье: Казахстан, Узбекистан, Азербайджан. Мы расширили своё присутствие в странах СНГ.

Ведём международный диалог и с партнёрами из Арабских Эмиратов и Саудовской Аравии. Большой проект был реализован нами в Индонезии в 2017 году, и контакты с этой страной продолжаются. Мы постоянно пытаемся расширить своё присутствие не только в России и странах СНГ, но и в остальном мире. Сейчас наши специалисты принимают участие в крупнейшей энергетической выставке ADIPEC в Абу-Даби (ОАЭ), проходящей в ноябре. Мы в ней принимаем участие второй раз, впервые участвовали ещё в 2017 году.

Мы чувствуем заинтересованность арабского мира. Думаю, наши специалисты вернутся оттуда с хорошим багажом, с контактами, которые позволят нам уже в ближайшей перспективе планировать какие-то шаги на рынке арабских стран. Будем стараться развить свой успех на внешних рынках.





– **Технический прогресс не стоит на месте, в том числе и в области пожарной безопасности. Какие новые тренды есть в этой области? Удаётся ли им следовать?**

– Рынок пожарной безопасности довольно консервативен с точки зрения внедрения каких-то новинок. Всё принципиально новое в области пожаротушения появлялось ещё на излёте XX века. На данный момент все известные виды пожаротушения просто модернизируются, оттачиваются, доводятся до определённой кондиции, чтобы можно было предложить заказчику оптимальные решения для защиты их объектов. Каких-то особенных прорывов в области автоматического пожаротушения я пока не вижу. Но в технологиях, которые на данный момент существуют, есть возможность улучшить технические характеристики, поднять качество и этим привлечь клиента.

– **Довольны ли вы результатами, с которыми «Каланча» пришла к юбилею?**

– Как руководитель компании, не могу сказать, что меня стопроцентно устраивают результаты, потому что вижу, где и что нужно дорабатывать. Тем не менее я очень рад, что «Каланча» подошла к своему юбилею на подъёме.

У нас есть коллектив, вдохновлённый общей идеей, которым я очень горжусь и в котором рад работать. Все заслуги компании, с которыми она пришла к юбилею, – заслуги этого коллектива. Очень приятно

осознавать, что тебя окружают люди, которые способны решать серьёзные задачи и целенаправленно двигаться вперёд. Я думаю, что к 35-летию мы придём с ещё более значимыми результатами!

Я горжусь, что работаю в «Каланча», горжусь своими сотрудниками и нашей компанией и всемерно будут содействовать её развитию.

– **Каковы планы фирмы «Каланча» на ближайше год-два? А на более отдалённую перспективу?**

– Планы амбициозные: хотим модернизировать производство, сейчас заняты подготовкой проекта участия в сергиево-посадском индустриальном парке «Сватково». В ближайшие годы начнём строительство там своих корпусов, установку нового серьёзного оборудования, которое поможет повысить эффективность производства и производительность труда. Люди пройдут повышение квалификации, мы сможем производить продукцию значительно лучшего качества, и я думаю, что в недалёкой перспективе «Каланча» станет серьёзным предприятием, способным значительно усилить свои позиции на рынке и отвоевать его часть у конкурентов.

Надеюсь, что через несколько лет мы станем компанией с более серьёзными амбициями, интересами и задачами, продолжим развиваться и поддерживать противопожарную безопасность в РФ на высшем уровне.

Оборудованием производства компании оснащены пожароопасные объекты Министерства обороны РФ (в том числе склады боеприпасов). Проводится активная работа по продвижению продукции компании за рубеж, в страны-лидеры мировой нефтедобывающей отрасли. Основой деятельности компании являются совершенствование технологий пожаротушения и, как следствие, обеспечение наиболее высокого уровня пожарной безопасности населения и промышленных объектов.



РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА



- ЗАЩИТА ВЛАДЕЛЬЦЕВ И ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА ОТ СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И УБЫТКОВ
- НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО
- ОПТИМИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
- ПРАВОВОЙ АУДИТ (DUE DILIGENCE)
- НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ АУДИТ
- БАНКРОТСТВО
- ЮРИДИЧЕСКОЕ И БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- ОЦЕНКА БИЗНЕСА. ОЦЕНКА ДВИЖИМОГО И НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

www.group-arcom.ru





26-28
МАРТА 2025

ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ

27-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-КОНГРЕСС

**ЗАЩИТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ,
ТРУБОПРОВОДОВ, МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ И ОБЪЕКТОВ ТЭК**

ДЕМОНСТРАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ПО ТЕМАТИКАМ:

- подготовка поверхности
- защитные материалы и покрытия
- электрохимическая защита
- оборудование для нанесения покрытий
- техническая диагностика и контроль качества
- техническое обслуживание и ремонт

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРОТИВОКОРРОЗИОННОЙ ЗАЩИТЫ»**

**ОДНОВРЕМЕННО
С ВЫСТАВКОЙ-КОНГРЕССОМ «ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ»
ПРОЙДУТ ОТРАСЛЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ:**

**РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ,
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ЖКХ РОССИИ»,
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «СВАРКА/WELDING»**



18+

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ОРГАНИЗАТОР

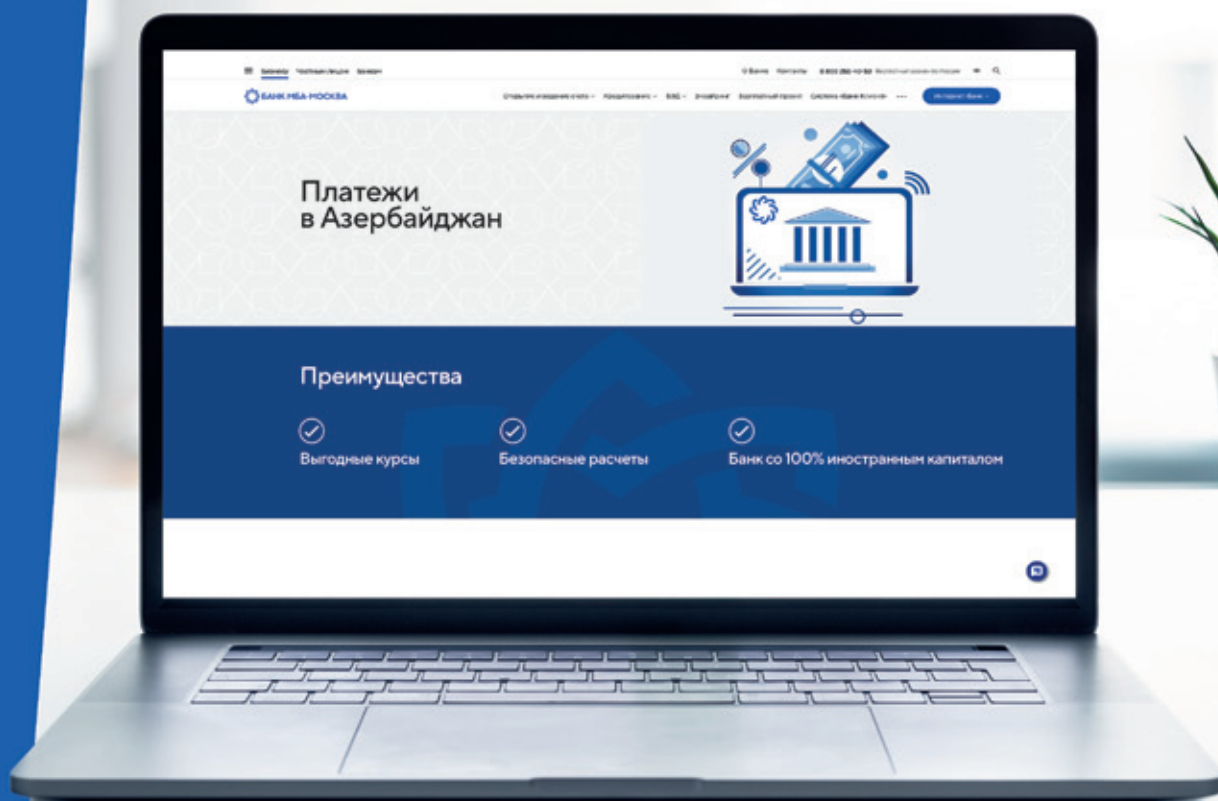


КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСПОФОРУМ
РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

+7 (812) 240 40 40 (доб. 2207)
corrosion.expoforum.ru

САМАЯ АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ
В НАШЕМ TELEGRAM-КАНАЛЕ!
[@corrosion_expo](https://t.me/corrosion_expo)





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

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

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

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid: 2V5b5wRxdn