



■ 27 социальных и инфраструктурных объектов появится в этом году в 19 муниципалитетах области. 11 из них (включая две школы) будет возведено в рамках программы стимулирования жилищного строительства «Стимул»



■ Почти 12 млрд рублей будет направлено на развитие пяти планировочных районов Екатеринбурга. В числе самых долгожданных объектов — образовательный центр на 1 200 мест в новом микрорайоне Солнечный

Свердловская область



**Строительная
газета**

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

www.stroygaz.ru



Евгений КУЙВАШЕВ,
губернатор Свердловской области:

«Динамичное развитие строительной отрасли во многом определяет движение вперед всего региона. И здесь на наших строителей действительно можно положиться».

В прошлом году мы установили исторический рекорд по вводу жилья: в Свердловской области было введено почти 2,9 млн квадратных метров. А в настоящее время в процессе строительства находится еще около 3,5 млн «квадратов». По этому показателю мы в пятерке российских лидеров.

Высоких результатов удалось добиться в развитии строительной индустрии Среднего Урала. Предприятия Свердловской области производят качественные и современные стройматериалы, по своим свойствам и характеристикам не уступающие зарубежным аналогам.

Мы заручились поддержкой федерального центра в вопросах реализации инфраструктурных проектов. Заявка нашего региона на получение инфраструктурного бюджетного кредита стала самой крупной в Уральском федеральном округе. Почти 12 млрд рублей пойдет на развитие пяти планировочных районов Екатеринбурга.

В Свердловской области успешно реализуются национальные проекты, выполняются социальные обязательства, планомерно идет работа с обеспечением жильем обманутых дольщиков и детей-сирот. Так, в течение 2021 года в Свердловской области было построено 12 новых школ, возведены десятки спортивных объектов. Все это — заслуга профессионалов, работающих в отрасли.

Сегодня нам необходимо сконцентрировать усилия на укреплении инфраструктуры, ведь именно такие проекты имеют принципиальное значение для наращивания экономического и социального потенциала. В их числе — создание современной инфраструктуры жилищного комплекса. Уверен, несмотря на возникающие трудности, накопленный в строительной отрасли существенный запас прочности позволит справиться со всеми задачами».

Региональный чек-лист

Свердловская область выполнит строительные задачи на 2022 год



Владимир ЧЕРНОВ

Свердловская область в 2021 году показала рекордные объемы ввода жилья, а в 2022-м демонстрирует 30-процентный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам министра строительства и развития инфраструктуры Свердловской области Михаила Волкова, нет сомнений, что в текущем году регион выполнит задачи по объемам жилья и социальных объектов.

«В прошлом году Средний Урал продемонстрировал самый высокий показатель ввода жилья за последние десятилетия, — рассказал Михаил Волков. — В рамках национального проекта «Жилье и городская среда» свердловские строители ввели в эксплуатацию 2,9 млн квадратных метров жилья. И уже за I квартал в регионе введено 726 тысяч жилых «квадратов», из них 296,5 тыс. — многоэтажные дома, 429,6 тыс. — индивидуальное жилье. Пока идем с опережением графика, но, безусловно, сложившиеся экономические условия не могут не влиять на рынок жилья. Тем не менее, строительная отрасль Свердловской области имеет существенный запас прочности».

Активное жилищное строительство в муниципалитетах ведется в том числе за счет социальных направлений госпрограммы. Только в рамках программы переселения из аварийного жилья в 2021 году велось строительство 37 многоквартирных домов в 21 муниципалитете. По данным на начало апреля, благодаря программе расселения аварийного жилья в Свердловской области улучшить свои жилищные условия смогли 7,6 тыс. человек. В 2022-м на расселение домов, уже представляющих угрозу жизни, предусмотрено направить 1,7 млрд рублей, преимущественно это средства федерального бюджета.

Значительную роль в стимулировании жилищного строительства играет создание и развитие социальной, транспортной, инженерной инфраструктур. За прошедший год в рамках государственной программы было построено 22 таких социально значимых объекта, как школы, детские сады, учреждения культуры, спортивные сооружения. В текущем году в рамках госпрограммы начнется и продолжится строительство 27 социальных объектов в 19 муниципалитетах. В том

числе по программе «Стимул» сейчас ведется сооружение 11 объектов — 2 школ, 9 участков дорог.

Министр Михаил Волков убежден, что строительству соцобъектов в рамках госпрограммы ничего не угрожает, ни одно из запланированных мероприятий сорвано не будет. Часть мер, оперативно принятых на федеральном уровне, как раз направлена на обеспечение строительства социальных объектов с привлечением бюджетных средств. Эти меры позволяют изменять проектную документацию, заменяя недоступные импортные материалы и оборудование на отечественные аналоги, вносить существенные корректировки в уже заключенные госконтракты.

В 2021 году губернатор Евгений Куйвашев защитил заявку Свердловской области на инфраструктурный кредит объемом почти в 12 млрд рублей. Эти средства направлены на развитие пяти планировочных районов Екатеринбурга, на создание социальной и коммунальной инфраструктур.

Окончание на с. 12

www.stroygaz.ru

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Региональный чек-лист

с.11 Среди знаковых и долгожданных объектов можно отметить инновационный образовательный центр на 1 200 мест в новом микрорайоне Солнечный, который станет частью социально-образовательного кластера, а также строительство в районе Академический взрослой поликлиники, которая сможет принимать до 1 200 посетителей за смену. Все проекты для инфраструктурных кредитов отбирались таким образом, чтобы оказать максимальный эффект на социальное и экономическое развитие районов города. Это строительство улиц, которые свяжут новостройки с существующей улично-дорожной сетью областной столицы, строительство трамвайной линии в Солнечном, инженерных сетей.



МИХАИЛ ВОЛКОВ,
МИНИСТР
СТРОИТЕЛЬСТВА
И РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРЫ
СВЕРДЛОВСКОЙ
ОБЛАСТИ:

«Сегодня у нас есть задел — около 3,5 млн кв. м строящегося

многоэтажного жилья. Это обеспечит выполнение задач, стоящих перед регионом в рамках национального проекта «Жилье и городская среда». И в этом году, и в последующие планы мы не меняем и постараемся год от года увеличивать объемы жилищного строительства»

Защита прав дольщиков, пострадавших от недобросовестных застройщиков, в Свердловской области также находится под особым контролем главы региона. Всего в 2022 году в области в рамках работы координационной комиссии, созданной по поручению губернатора Евгения Куйвашева, и регионального фонда защиты прав дольщиков планируется помочь 217 участникам долевого строительства на семи проблемных объектах. За четыре года работы губернаторской координационной комиссии помощь получили более 5 тыс. человек, вложивших деньги в строительство 42 домов.

Стабильная работа стройкомплекса обеспечивает высокий и устойчивый спрос на строительные, отделочные материалы, предметы домашнего обихода, услуги управляющих компаний, создает рабочие места и служит настоящим локомотивом экономического развития региона. Предприятия Свердловской области снабжают регион практически всеми необходимыми строительными материалами, а по недостающим с компаниями прорабатывается вопрос о запуске соответствующих производств.

Ритмичная работа местного стройкомплекса продолжается благодаря системной государственной поддержке. По словам Михаила Волкова, сегодня происходят революционные изменения нормативных документов. Они снижают административные барьеры, существовавшие много лет, сокращают инвестиционно-строительный цикл. Внедряются беспрецедентные меры по упрощению организации новых производств импортзамещающей продукции.



с.1 «СГ»: Вы не раз отмечали уникальность Екатеринбурга. Как развивается сейчас этот областной центр в рамках национального проекта «Жилье и городская среда»?

А.Ч.: Я думаю, что сам по себе проект чрезвычайно полезен. Может быть, на примере Екатеринбурга это в меньшей степени видно, потому что он всегда выделял средства на благоустроительные работы, на приведение города в порядок, на формирование его имиджа. У небольших городов такой возможности почти не было: свободных средств, чтобы заниматься благоустроительными работами, было недостаточно. Очень большая заслуга этого проекта в том, что появился некий постоянный источник финансирования, дающий возможность эту работу планировать на достаточно долгий период и отслеживать, как она продвигается, может быть, не очень большими, но постоянно совершаемыми шагами.

Самое главное, чтобы в этом вопросе не было никакой кампанейщины. Эта программа должна существовать всегда, чтобы мы видели, как преобразуются площадь за площадью, улица за улицей, — и получали некую картину города, который, в конечном итоге, предстанет в совершенно новом качественном облике. Участвуя в этом проекте, Екатеринбург, например, получает дополнительные средства на благоустройство, что заставляет власти по-новому взглянуть на перспективы и масштабы благоустроительных работ. Я вижу серьезные подвижки в этом вопросе, в том числе и в расширении программ, которые изначально хоть и были заложены в стратегическом плане развития города, но сегодня получили и ускорение, и дополнительное развитие, и необходимое финансирование.

«СГ»: Насколько успешно идет в Свердловской области отселение граждан из аварийного жилья? Есть ли нерешенные проблемы?

А.Ч.: Если брать чисто финансовые показатели, в том числе выделение средств и выполнение плана по отселению, то все идет хорошо. Но нужно понимать, что изначально разбивка этой федеральной программы по годам была проведена неравномерно, и хотя в последнее время эта неравномерность уже несколько скорректирована, тем не менее, она остается. На сегодняшний день в связи с удорожанием строительства окончание программы с точки зрения финансового обеспечения не выглядит безоблачным. Если взять Свердловскую область, то, по нашим расчетам, с учетом прогнозируемой в ближайшие несколько лет инфляции ей для реализации программы будет не хватать 4-5 млрд рублей. Это, несомненно, общая проблема для всех регионов, и ее нужно решать.

Значение программы переселения из аварийного жилья, которая осуществляется с 2011 года, трудно переоценить: она практически перевернула всю работу в этом направлении. Собственно говоря, до этого времени и работы-то никакой не было! Именно с появлением государственного источника финансирования мы сделали колоссальный шаг вперед, и теперь ни в коем случае нельзя отступать, потому что сейчас у людей появилась надежда на то, что проблема аварийного жилья будет успешно решена. Это очень хорошо видно даже по тому, каким образом оно регистрируется. Многие регионы в нулевых годах, когда ситуация с отселением аварийного жилья выглядела беспросветно, просто его не регистрировали: боялись, что мгновенно вмешается прокуратура и начнет требовать немедленного выделения жилья, которого у муниципалитетов не было. Сегодня эта совершенно ненормальная практика исключается, все выявляемое аварийное жилье регистрируется, что дает объективную картину потребностей, и мы можем понять, в течение какого периода в состоянии решить проблему, сколько средств для этого



Уральские

потребуется. Поэтому нужно, чтобы эта программа обязательно выполнялась, даже если для этого придется изыскать дополнительные источники финансирования. При этом надо учитывать, что рано или поздно любое жилье стареет, аварийное жилье будет появляться в любом случае, хоть и в меньших объемах после того, как пик будет пройден. Важно, чтобы в будущем эта программа носила не «дискретный» характер и ее продление каждый раз не ставилось под сомнение, а стала постоянно действующей.

«СГ»: Вы в свое время активно занимались созданием законодательства об арендном жилье. Эта программа идет очень сложно. Можно ли придать ей новый импульс?

А.Ч.: Я действительно достаточно много занимался этим вопросом. Какого-то серьезного фактического результата мы, считая, не добились, хотя в итоге в нашем законодательстве и юридической практике появились некоторые новые понятия. Но реальных механизмов стимулирования строительства арендного жилья, чтобы застройщики активно начинали им заниматься, в стране пока не создано. Это самый главный из оставшихся пока открытыми вопросы. Одним из вариантов решения его, на мой взгляд, может быть использование на первых порах механизма строительства арендного жилья при расселении аварийного фонда, которое стало бы тогда более эффективным и менее накладным для государства. Полагаю, здесь должен быть реализован следующий основополагающий принцип: решая вопрос по отселению граждан из аварийного жилья, мы не ставим себе задачу решить все их жилищные проблемы, а в первую очередь должны обеспечить их безопасность. То есть отселение аварийного жилья — не панацея, и выделение жильцам аварийных квартир арендного жилья, обеспечивающего их безопасность, — это, по-моему, достаточно корректная постановка вопроса. Это не исключает, например, того, что получивший арендное жилье человек может стоять в очереди на квартиру или претендовать на приобретение жилья в собственность. Но перешагнуть через этот порог и добиться понимания, в том числе и в Госдуме, мне, к сожалению, не удалось. Хотя отселение аварийного жилья, на которое сегодня государство выделяет серьезные деньги, можно было бы значительно ускорить и сделать менее затрат-

ным, сочетая его со строительством арендного жилья.

«СГ»: В Свердловской области мощно прошла кампания по замене лифтов при капитальном ремонте многоквартирных домов. Можно ли применить этот опыт в других регионах?

А.Ч.: Не просто можно, а жизненно необходимо. Действительно, в области за последние годы заменили почти 3 600 лифтов. Мы первыми в стране начали работать на условиях товарного кредита, который предоставляют производители лифтов с рассрочкой на 36 месяцев, и на условиях так называемого факторинга, когда в процесс включается банк. При этом поставка лифтов осуществляется на условиях товарного кредита, а для оплаты работы соответствующих монтажных организаций по установке и наладке оборудования используются операции факторинга. В финансировании этой программы основную роль играет региональное правительство, но очень активно задействован и потенциал населения. Все делается исключительно на добровольных началах, но в некоторых домах до 25-30% платежей, связанных с заменой лифтов, приходится на долю жителей.

Точки над ИЖС

«СГ»: На недавних парламентских слушаниях в СФ РФ вы сформулировали инициативы НОСТРОЙ по развитию индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в России. Расскажите о них поподробнее.

А.Ч.: Эти инициативы появились в процессе пошагового решения проблем ИЖС. Первая из них связана с отсутствием банка земельных участков, имеющих соответствующую градостроительную подготовку. Это, пожалуй, один из самых главных вопросов, которые надо решить.

Другая проблема — отсутствие у людей средств, необходимых для строительства индивидуального дома. Здесь произошел настоящий прорыв, потому что под него теперь появилась возможность брать ипотеку. Ипотека, как известно, стала основным способом решения жилищных проблем, и поэтому складывалась странная ситуация, когда она существовала только применительно к многоквартирным домам, тогда как ИЖС, на долю которого приходится более половины вводимого в стране жилья, ипотекой не было охвачено. Сегодня вопрос

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

www.stroygaz.ru



МИНИСТЕРСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

уроки

решен, но для минимизации затрат на ИЖС людей с относительно невысокими доходами предостойт еще сделать немало. Для этого надо синхронизировать планы развития территорий и инвестиционные программы. У нас, к сожалению, во многих муниципальных образованиях в соответствии с планами ресурсоснабжающих организаций (РСО) инфраструктурой обеспечиваются такие участки, где никто ничего не собирается строить, а площадки, на которых предполагается перспективное строительство, остаются неохваченными, хотя их можно было бы подготовить за счет тех же РСО.

Мы также поднимаем вопросы, связанные с упразднением избыточной административной и финансовой нагрузки на застройщика путем возложения на «ДОМ.РФ» процедур подготовки необходимой градостроительной документации в отношении участков, относящихся к землям в населенных пунктах и имеющих соответствующий вид разрешенного использования. Эти вопросы должны быть решены в централизованном порядке, чтобы застройщики больше не бегали от одного кабинета к другому.

Необходимо также расширить возможности строительства на отдельных категориях земель. У нас большое количество земель, формально числящихся землями сельскохозяйственного назначения, но не используемых в этих целях. Иногда это очень удобные для строительства земли, и нужно понять, каким образом можно использовать этот земельный фонд.

Мы предлагаем также вовлекать граждан в ИЖС в качестве инвесторов путем установления так называемого выровненного платежа за все виды сетей, которые необходимы для технологического присоединения.

«СГ»: Предложение НОСТРОЙ создать механизм предоставления гражданам целевых единовременных субсидий на ИЖС наверняка не будет поддержано Министерством финансов. Тем не менее, вы активно продвигаете данную инициативу. С чем это связано?

А.Ч.: Мы очень много денег тратим в качестве субсидий на различную помощь гражданам. Но если сегодня строительство индивидуальных жилых домов действительно стало приоритетным направлением для удовлетворения жизненно необходимых потребностей человека, то, наверное, можно себе позволить выделить, предположим, 500 тыс. рублей на выполнение определенного цикла ра-

бот. Может быть, даже завершающего цикла, чтобы в строительстве собственного дома можно было, как говорится, поставить красивую точку. Можно также оговорить в договоре условие, что если эта работа не выполнена, то субсидия должна быть возвращена.

Кстати, о договорах с банками. Сегодня у банков есть некое ипотечное меню, в котором значится, при условии выполнения каких критериев человек может рассчитывать на получение займа. Критерии, которым должны соответствовать граждане, претендующие на софинансирование процентной ставки по ипотечным кредитам, очень жесткие, и пробиться через эти препоны достаточно сложно. На наш взгляд, надо эти критерии уточнять.

Подставить плечо

«СГ»: Насколько оперативно реагируют органы госвласти на ваши инициативы?

А.Ч.: Часть предложений, о которых я сегодня рассказывал, уже попала в те или иные программы, которые уже подготовлены или разрабатываются. В этом отношении НОСТРОЙ — организация, прямо скажем, очень эффективная. Во-первых, здесь консолидируется мнение очень большого количества специалистов и фирм, работающих «на земле» и чувствующих проблематику даже в мелочах. Мнение профессионалов здесь достаточно быстро аккумулируется, затем проводятся соответствующие экспертизы и анализ, открывается прямой путь к формированию предложений для Минстроя России, которые впоследствии рассматриваются в правительстве — и значительная часть из них принимается. На мой взгляд, это очень удачное взаимодействие Министерства и нашей общественной организации.

«СГ»: Хватит ли у государства ресурсов, чтобы выполнить все обязательства по множеству программ?

А.Ч.: Государство сегодня берет на себя ровно столько, сколько может взять. Последние годы оно старается избавляться от сугубо популистских подходов. Хотя, что греха таить, довольно долгое время мы грешили, принимая решения, накладывавшие на государство неоправданно большие дополнительные расходы. Сейчас у меня ощущение, что возобладал гораздо более взвешенный подход.

В этом вопросе между государством и бизнесом должно быть некоторое разделение нагрузок. Могу привести пример Екатеринбурга. Мы для себя всегда ставили задачу создания высококонкурентной среды, в условиях которой бизнес начинает биться за потребителя, что обеспечивает и объемы строительства, и его качество и оригинальность. Достигается это за счет прозрачности процедур, четко сформулированных требований, достаточно высокой маржинальности строительного бизнеса. Благодаря такому подходу в Екатеринбурге в течение многих лет значительное количество вопросов решалось самим бизнесом.

При этом нужно понимать: есть ситуации, когда участие государства обязательно, а его реакция должна быть очень быстрой. Например, на резко повысившиеся цены на стройматериалы государство отреагировало введением соответствующих коэффициентов, возможности пересмотра сметной стоимости, государственных контрактов. Сейчас форс-мажорные обстоятельства связаны не только с удорожанием, но даже с исчезновением ряда стройматериалов. Здесь тоже должна реализовываться здравая политика государства, начиная с традиционного импортозамещения до пересмотра маршрутов поставок. Потеряв традиционных поставщиков, мы ни в коем случае не должны сидеть и плакать, что у нас исчезают какие-то ресурсы. Их можно и нужно быстро восполнить бизнесу, но с помощью государства, причем не только финансовой. Здесь в первую очередь нужны организационные и политические решения. Так что уйти от государства в полной мере — особенно в сегодняшних условиях — мы вряд ли сможем.

Добиться главного

Как «УГМК-Застройщик» заслужил доверие клиентов

Сергей ВЕРШИНИН

Жилые и коммерческие объекты уральский холдинг УГМК начал возводить более 15 лет назад. Многие из них, входящие в квартал «Екатеринбург-Сити» (бизнес-центр «Вознесенский», деловой дом «Демидов», отель Hyatt Regency Ekaterinburg, многофункциональный комплекс «Башня Исеть»), сформировали современный центр областной столицы, стали ее визитной карточкой. Что этому способствовало, «Стройгазете» рассказал генеральный директор «УГМК-Застройщик» Евгений МОРДОВИН.

«СГ»: Евгений Викторович, как развивалась компания после ребрендинга?



Евгений Мордовин: В феврале 2017 года строительный дивизион Уральской горно-металлургической компании (УГМК) начал работать под брендом «УГМК-Застройщик» — совсем недавно мы отмечали пятилетний юбилей.

Тогда стартовало строительство нашего первого жилого комплекса (ЖК) бизнес- и элит-класса «Макаровский» (на фото) на набережной городского пруда. Через год начали возведение ЖК бизнес-класса «Нагорный», также в центре Екатеринбурга, а в северной части города стартовало строительство целого района «Изумрудный бор», проект которого предполагает возведение 13 жилых кварталов с богатой инфраструктурой.

В течение следующих нескольких лет мы серьезно продвинулись в реализации этих проектов: завершили первые три этапа «Макаровского», первый и часть второго этапа «Нагорного», в «Изумрудном бору» построили 5 домов в рамках первого квартала. Всего же за время существования компании в эксплуатацию введено свыше 200 тыс. квадратных метров новых жилых площадей. «УГМК-Застройщик» продолжает менять архитектурный облик уральской столицы, реализует новые современные девелоперские проекты.

«СГ»: В чем преимущества компании?

Е.М.: У нас есть то, чем мы точно отличаемся от других участников рынка: мы строим свои ЖК на основе самостоятельно разработанных стандартов. Эти стандарты — одно из наших главных достижений. Какой бы объект покупатель ни выбрал, у него будет премиальная локация, взаимосвязанная и взаимодополняющая внутренняя инфраструктура (супермаркет, фитнес-центр с бассейном, детский центр, рестораны и др.), квартиры-трансформеры, зеленые благоустроенные дворы, своя управляющая компания, оказывающая помимо прочего сервисные услуги резидентам, и т. д. Получается настоящая жилая экосистема, которая обеспечивает совершенно новый уровень комфорта и качества жизни. Я не могу сказать, что ранее никто из застройщиков не делал ничего подобного, однако мы стали первыми на рынке — не только региональном, но и российском, — кто собрал все эти тренды в одном проекте. Благодаря стандартам, к которым также относятся соблюдение сроков строительства, высокое качество стройматериалов, надежность объекта и другие технические моменты, мы сумели добиться главного — доверия потребителя.

«СГ»: Какие основные результаты работы коллектива вас особенно радуют?

Е.М.: Я думаю, результат работы у любого девелопера может быть только один — реализация лучшего на рынке жилого проекта, полностью соответствующего потребностям и интересам покупателя. В каком бы сегменте ни строила компания — «элит», «бизнес», «комфорт», «эконом», — она стремится именно к этому. У нас получилось: ЖК «Макаровский»,



например, неоднократно занимал первые места в рейтингах «Топ новостроек РФ» и «Топ новостроек Свердловской области» федерального аналитического портала «Единый ресурс застройщиков». В этом году ЖК передал пальму первенства другому нашему объекту — ЖК «Нагорный». Еще один проект — «Изумрудный бор» — в первой десятке по региону и в числе 30 лучших по стране. Кстати, наша компания лидирует в еще одном рейтинге «Топ застройщиков по потребительским качествам» в Свердловской области.

«СГ»: Кто является основным покупателем квартир в ваших домах? Появились ли у клиентов какие-либо новые требования, предпочтения?

Е.М.: Мы проектируем жилые объекты так, чтобы квартиры в них подходили для самых разных жизненных сценариев. Кому-то нужна уютная однокомнатная квартира, кому-то четырех-пятикомнатная для большой семьи, кому-то модный лофт или студия. Но в любом случае наш покупатель — человек с довольно высоким достатком, привыкший брать от жизни только лучшее. Ему нужен премиальный уровень комфорта, как в дорогом отеле. Ему необходима инфраструктура для жизни, в том числе для детей, в шаговой доступности, сервисное обслуживание. В целом — особая экосистема, учитывающая все его пожелания. А еще локация в центре или близко к нему, чтобы не выключаться из делового ритма. Все эти потребности мы тщательно анализируем и учитываем.

«СГ»: Во главе угла любого дела стоит качество. Ни рекламные кампании, ни суперакции не сделают компанию востребованной и признанной профсообществом без должного уровня работ. Какое внимание уделяется качеству строительства?

Е.М.: Самое пристальное! Качество — это один из стандартов девелопмента «УГМК-Застройщик». Все свои объекты мы возводим из монолита и полнотелого экологически чистого кирпича, который не промерзает, не перегревается и не дает осадочных трещин (что особенно важно в условиях переменчивого уральского климата). Такой дом способен простоять больше 100 лет без малейших повреждений. В отделке мы используем только натуральные, высококачественные материалы, а также применяем самые современные и надежные инженерные решения в квартирах. Например, в ЖК «Нагорный», как и в любом из наших объектов, согласно стандарту, устанавливаются системы очистки воды, компактная приточная вентиляция с подогревом и функцией очистки воздуха, бесшумные канализационные трубы, травмобезопасные радиаторы отопления с настройкой температурного режима, панорамные окна с профилем, обеспечивающим надежную защиту от шума и пыли с улицы. Я уже говорил, что объекты «УГМК-Застройщик» признаны лучшими в стране и в регионе по потребительским свойствам; так вот, качество строительства эксперты оценивают особенно тщательно. И у нас оно на высоте.



www.ugmk-stroy.ru
Екатеринбург,
ул. Челюскинцев, 58

www.stroygaz.ru

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Тренды на рост

2022 год — юбилейный для двух уральских заводов SLK Cement: «Сухоложскцемент» и «Коркино»



Андрей КОСТЕНЕЦКИЙ

Компания SLK Cement — один из ведущих российских производителей строительных и тампонажных цемента. Продукция, выпускаемая на ее заводах, соответствует высоким международным требованиям качества, обладает уникальными технологическими характеристиками

ками и используется в промышленном, городском и транспортном строительстве, в производстве товарного бетона, различных бетонных и железобетонных изделий. Помимо филиалов в городском округе Сухой Лог Свердловской области, поселке Первомайский Челябинской области и в Омске, действует сеть терминалов в Тюменской области (включая ХМАО и ЯНАО), в Сибирском ФО.

Цемент нужен всем

В 1967-м в Сухом Логу развернулась всеобщая стройка, а в марте 1972 года была запущена в эксплуатацию первая технологическая линия нового завода, ориентированного на выпуск портландцемента марки 400-500 и шлакопортланд-цемента. Прошли годы, в 2010 году на заводе «Сухоложскцемент» запустили новую технологическую линию по производству цемента сухим способом мощностью 1,3 млн тонн в год. Открытие производства полностью вписалось в генеральный курс на модернизацию и экономическое развитие, обозначенный президентом и правительством страны.

В 2019 году «Сухоложскцемент» вошел в десятку лучших предприятий в номинации «Промышленность строительных материалов» и во всероссийский рейтинг «Лидеры промышленности». Причем предприятие из Сухого Лога оказалось единственным представителем цементной отрасли в этом рейтинге. Завод дважды входил в число победителей конкурса Министерства финансов Свердловской области «Лучший налогоплательщик года».

Новые марки для лидера

Свое 65-летие в этом году отмечает цементный завод филиала «Коркино». С далекого 1957 года не прекращается процесс модернизации и повышения эффективности производства, улучшения качества продукта. Завод постоянно развивается, строит новые цеха, становится более современным и экологичным.

В юбилейном году SLK Cement готовит к запуску новую цементную мельницу, на которой сможет производить марки цемента с меньшим воздействием на окружающую среду, сократить выбросы CO₂ в атмосферу, что является принципиально важным для компании. Стоит отметить, что этот проект входит в список приоритетных для Челябинской области.

В новом цехе будут производить три вида добавочного цемента: СЕМ I 42,5N с добавкой 5% известняка, СЕМ II/A-LL 42,5R с добавкой до 20% известняка, и СЕМ II/B-LL 42,5N с добавкой до 35% известняка.

Все новые марки будут производиться по технологии совместного помола с использованием специально подобранных интенсификаторов помола. Ранее цементы такого состава в филиале «Коркино» не выпускались, так как для совместного помола известняка необходима современная помольная система с эффективным сепаратором. Эффект по снижению выбросов CO₂ достигается за счет производства цемента на мельнице замкнутого цикла с эффективным сепаратором, что позволит использовать известняк в качестве минеральной добавки в количестве, соответствующем верхней границе ГОСТ 31108-2020 с сохранением необходимых прочностных характеристик. Уже в 2022 году запланировано снижение выбросов CO₂ более чем на 9 тыс. тонн по сравнению с уровнем 2021 года.

Экологичность и безопасность производства всегда были приоритетом для SLK Cement. Стратегическое видение компании основано на производстве продукции высочайшего качества и бережном отношении к природе. Так, по результатам двух этапов национальной премии «ЭКОТЕХ-ЛИДЕР 2021» SLK Cement получил диплом номинанта за проект модернизации системы газоочистки на заводе «Сухоложскцемент».

«Мы не почитаем на лаврах: постоянно ведем разработку новых, современных и экологичных цементов, модернизируем производство, внедряем передовые методы работы. В этом заключается наша концепция развития, которую мы все вместе целенаправленно претворяем в жизнь. Приоритетом была и остается охрана труда и здоровья наших работников и жителей города», — отметил генеральный директор SLK Cement Андрей Иммоорев.

Искусство строить будущее

«Завод «Стройтехника» представит в конце мая уникальную новинку

Владимир ЧЕРНОВ

Уральское ООО «Завод «Стройтехника» продолжает, несмотря на вызовы, двигаться вперед, оставаясь во всероссийских лидерах по производству строительного оборудования. Предприятие из Златоуста продолжило тренд на импортозамещение в промышленности. Завод присоединился к отечественным компаниям, сумевшим отказаться от иностранных поставок, что позволило усилить кооперацию с российскими партнерами.

«Наша команда перестроила работу в условиях антироссийских санкций, — отмечает генеральный директор компании Алексей Белов. — Вариативность моделей, ориентированных на широкие слои покупателей — от индивидуальных предпринимателей до крупных компаний, — ключевой момент стратегического планирования. В нашем арсенале — самые передовые технологии, современные материалы, инновационные разработки и дизайнерские решения».

К примеру, 26 апреля 2022 года на праздничном мероприятии, посвященном 32-летию дня рождения завода, группа изобретателей и рационализаторов презентовала клиентам новинку — вибропресс «Рифей-Вектор». Модель, состоящая полностью из отечественных компонентов, ориентирована на спрос в малом бизнесе. В настоящее время уже готова его базовая комплектация с ручной системой управления и ручным бункером. В ближайшее время «Стройтехнике» предстоит дополнительное комплектование новой техники модулем загрузки смеси, модулем подачи поддонов и подъемником. А с выдачей трех стеновых камней за один цикл формования новая модель занимает промежуточное положение



Справочно

Вибропрессующее оборудование и бетонные заводы торговой марки «Рифей» созданы для выполнения самых смелых замыслов в области строительства и благоустройства. На таком оборудовании изготавливаются любые камни из полусухих бетонных смесей: стеновые и облицовочные, пустотелые и полнотелые, тротуарная плитка и брусчатка, бордюры и поребрики, элементы благоустройства, теплоблоки и арбоблоки.

между «старшими» моделями «Рифей-Буряк» (5 камней), «Рифей-Удар» (4 камня) и «младшей» «Рифей-Кондор» (2 камня). Сейчас на предприятии завершаются испытания нового вибропресса и дополнительного оборудования к нему.

С новинкой можно будет вживую ознакомиться на выставке «СТТ Экспо 2022», которая будет проходить в «Крокус ЭКСПО» с 24 по 27 мая. Уральцы приглашают всех друзей, коллег и партнеров посетить стенд 14-118 в павильоне 3 (зал 14). Представители ООО «Завод «Стройтехника» будут рады предоставить полную информацию об услугах и производимом оборудовании, обсудить вопросы поставки и сотрудничества.

Безаналоговые ИННОВАЦИИ

Экономичность, энергоэффективность, экологичность — ключевые преимущества технологий ГК «ИНТЕРБЛОК»

Андрей КРАСАВИН

Группа компаний (ГК) «ИНТЕРБЛОК» в составе Инженерной компании «ИНТЕРБЛОК» и Научно-производственного предприятия «ИНТЕРБЛОК-Техно» — разработчик и производитель энергоэффективных промышленных парогенераторов и инновационных технологий на их основе. Решения и продукция ГК широко применяются на объектах промышленности, сельского хозяйства, ЖКХ, аварийно-спасательной службы. Они экологически надежны: нет выбросов продуктов сгорания топлива в атмосферу. Высокая эффективность уникальных энергетических установок связана с отсутствием дымовой трубы и сложных систем химподготовки и деаэрации воды. По технико-экономическим показателям промышленные парогенераторы превосходят все известные иностранные и отечественные образцы, а отдельные инновационные технологии не имеют аналогов в мире.

В год своего 25-летнего юбилея «ИНТЕРБЛОК» продолжает научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию новых наукоемких технологий, внедрению их в производственные процессы на предприятиях РФ и зарубежных стран. По словам генерального директора ГК «ИНТЕРБЛОК», академика Российской инженерной академии Олега Богомолова, в данный момент завершается предконтрактная работа по поставкам уникальных энергонезависимых автономных парогенераторов, способных работать на морской воде, для установки на судах аварийно-спасательных служб Северного морского пути. Окончены работы по вводу в эксплуатацию паро-



Справочно

Энергоэффективное оборудование «ИНТЕРБЛОК» установлено на более чем 260 предприятиях различного назначения в России, Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Польше, Республике Корея, Украине. Применение инновационных разработок ГК в технологических процессах производства, отоплении и горячем водоснабжении обеспечивает существенное снижение себестоимости выпускаемой продукции за счет 2-3-кратного сокращения затрат на энергоресурсы.

генераторов на заводах АО «Магнитострой» в Магнитогорске, ООО «Бетон-Архангельск» в Архангельске, АО СЗ «Завод ЖБИ-3» в Казани, ООО «СпецВолгаБетон» в Ульяновске, ТОО «Стройдеталь» в Актобе (Казахстан). Введена в эксплуатацию высокоэффективная отопительная котельная без дымовой трубы в Московской области.

«В сложный период перенатройки экономики страны, ухода иностранных компаний с российского рынка «ИНТЕРБЛОК» ведет активный поиск партнеров для параллельного импорта комплектующих. Мы ожидаем также больше внимания к нашей продукции со стороны госкомпаний и фондов поддержки производственных предприятий», — подчеркнул глава ГК.

123592, г. Москва, ул. Кулакова, д. 20, стр. 1Б, комн. 22
+7 (495) 728-92-93; +7 (903) 149-87-81
info@interblock.ru; www.promo.interblock.ru; www.interblock.ru

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

www.stroygaz.ru

Секрет «Атомстройкомплекса»

Андрей КОСТЕНЕЦКИЙ

Екатеринбург обладает интересной особенностью: горожане с особым трепетом относятся к местным брендам. Здесь в почете уральские производители продуктов, местные дизайнеры одежды, развитая собственная артистическая среда. И даже главный застройщик областной столицы — городская, а не федеральная компания. Вот уже 27 лет «Атомстройкомплекс» сосредоточивает свои усилия на родном Урале. Компания не только строит современное жилье, но и открывает эффективные производства, реализует крупные культурные проекты, а главное — повышает привлекательность города для молодежи, ученых, инвесторов — всех тех, кто является движущей силой развития территории.

11 собственных заводов

«Атомстройкомплекс» был основан в 1990-е годы. С его появлением в Екатеринбурге началась новая эра строительства: вместо надоевших типовых панелек компания начала возводить многоквартирные дома по индивидуальным проектам, со свободными планировками, а также с такими элементами комфорта, как подземные паркинги, закрытые зеленые двory, собственная инфраструктура на первых этажах. Чтобы строить по-новому, «Атомстройкомплекс» освоил новую технологию монолитного строительства и постепенно обеспечил город всем необходимым для того, чтобы эффективно работать по этой технологии могли и другие строительные компании. «Атомстройкомплекс» создал свой проектный институт (сегодня один из крупнейших в регионе), свои управляющие компании, приобрел парк современной строительной техники. А также построил 11 современных заводов по производству стеновых блоков, несъемной опалубки, облицовочных кирпичей, тротуарной плитки, светопрозрачных конструкций, утеплителя и основного строительного материала — цемента. Эти предприятия расположены в малых городах Свердловской области, удобны в плане логистики — их продукция доступна не только для строительных площадок Екатеринбурга, но и для всей Свердловской области и даже соседних регионов.

Собственные заводы по выпуску стройматериалов — это не только возможности для компании, но и вклад в благополучие региона: благодаря их открытию в малых городах области появились новые рабочие места, начал развиваться смежный бизнес, а строительный комплекс получил ресурсы для масштабного преобразования и развития города.



Почему крупнейший застройщик уже 27 лет работает только в Свердловской области

Миллионы «квадратов»

Компания является законодателем трендов на рынке жилой недвижимости Урала. Постоянно повышая собственные стандарты, «Атомстройкомплекс» задает высокую планку качества и для других игроков рынка, что в целом делает уральский стройкомплекс одним из сильнейших в стране. Застройщик первым ввел в стандарт сдачу квартир с чистовой отделкой, потом — еще и с мебелью и бытовой техникой. Активно развивает сейчас сервисные функции в своих жилых кварталах, создавая в них соседские центры, лобби-бары, проектирует в составе новых проектов образовательные, оздоровительные, досуговые учреждения. Задача, которую «Атомстройкомплекс» ставит перед собой, — создавать multifunctional кварталы, где горожане могут не только жить, но и работать, отдыхать, получать максимум повседневных услуг в шаговой доступности от дома.

«Комплексное развитие городских территорий — стратегия, которую сегодня сообщество реализуют власти, девелоперы, банки. Мы должны не только строить новые жилые кварталы, но и расселять ветхое и аварийное жилье, развивать социальную инфраструктуру, сохранять и приспосабливать к нынешним нуждам памятники архитекту-

ры, создавать современные рабочие места», — считает глава компании «Атомстройкомплекс» Валерий Ананьев.

В портфолио застройщика, начитывающем в общей сложности свыше 3,5 млн построенных квадратных метров различной недвижимости, — реконструкция и строительство десятков знаковых объектов Екатеринбурга: архитектурной жемчужины — дома купца Севастьянова, городских театров и храмов, пешеходных улиц и площадей в центре города, медицинских центров, а также садилов и школ. «Атомстройкомплексу» как обладателю уникальных компетенций и профессионального опыта в Екатеринбурге и Свердловской области доверяют работу над сложнейшими, стратегически важными объектами. Компания является надежным партнером власти в решении самых разных социальных вопросов — от расселения ветхих и аварийных домов и подготовки города к проведению мероприятий федерального и международного масштабов до строительства жилья детям-сиротам, а также другим социальным категориям граждан. В активе компании — несколько десятков объектов, построенных в рамках приоритетных национальных проектов России.

«Потому что мы — с Урала»

В основе корпоративной культуры «Атомстройкомплекса» — тот самый локальный патриотизм. Сотрудники в прямом смысле слова вкладывают свои силы и знания, чтобы сделать комфортнее и интереснее свою жизнь и жизнь своих близких: для них они строят школы, дороги, театры. Цель руководства — обеспечить сотрудникам возможность пользоваться и основным продуктом компании — комфортным современным жильем. Для этого в «Атомстройкомплексе» много лет действует корпоративная жилищная программа, по которой ежегодно десятки сотрудников покупают жилье собственного производства с хорошими скидками. Такая практика — эффективная мотивация работать на совесть, соблюдать стандарты качества, выступать с производственными инициативами: в компании каждый понимает, что вносит значительный вклад в улучшение городской среды и условий своей жизни.

«Мы с Урала, и мы здесь — на своем месте» — такой слоган использовался в рекламных роликах к юбилею предприятия, в которых снялись его рядовые сотрудники. Взаимопомощь, созидание и ответственность за свой город, за своих сограждан, а

«Атомстройкомплекс» в цифрах:

- 200+** зданий построено в Екатеринбурге
- 25** тыс. «квадратов» ветхого и аварийного жилья расселено по договорам развития застроенных территорий
- 1021** квартира передана для отдельных категорий граждан (646 — для детей-сирот Свердловской области и 375 — для молодых ученых УрО РАН)
- 11** собственных заводов по производству стройматериалов

также готовность прикладывать усилия, чтобы улучшать жизнь на малой родине, — вот главные ценности, которые компания продвигает в коллективе и которые выделяют ее на уральском рынке. Эти же идеи «Атомстройкомплекс» транслирует и горожанам — и довольно успешно. Компания поддерживает локальные фестивали, в их числе крупнейший в России Ural Music Night. А также содействует оазису стартапов уральских предпринимателей, реализуя их разработки и идеи в своих проектах. Уделяет «Атомстройкомплекс» повышенное внимание и уральской науке: больше десяти лет застройщик вместе с Уральским отделением Российской академии наук (УрО РАН) строит жилой район, квартиры в котором получают молодые ученые. Наконец, компания плотно работает с молодежью в целом — не только приглашая ее на экскурсии по производственным и строительным объектам, организовывая конкурсы студенческих работ на тему урбанистики и архитектуры, но и учредив в столице Урала модный фестиваль уличного искусства «ЧО». Современные художники со всей страны приезжают на фестиваль и создают на улицах Екатеринбурга свои арт-объекты — новые точки притяжения для горожан, новые локации для фотосессий и, главное, новые поводы для гордости екатеринбуржцев за свой родной город — самобытный и интересный.



Губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев и глава «Атомстройкомплекса» Валерий Ананьев (в центре) на открытии нового цементного завода

www.stroygaz.ru

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Оксана САМБОРСКАЯ

Национальные цели развития России ориентированы на ежегодное увеличение ввода нового жилья, создание комфортной и безопасной среды, улучшение ее качества. Поэтому сегодня и делается на качественные характеристики новых девелоперских проектов особый акцент. Как этот вопрос решается в регионах и почему он один из главных, «Стройгазета» рассказал руководитель группы компаний «Атлас Девелопмент» Владимир ГОРОДЕНКЕР.

«СГ»: Владимир Борисович, как, на ваш взгляд, «на местах» сейчас идет реализация поставленных государством стратегических задач, с какими сложностями сталкиваются региональные застройщики, как решают возникающие вопросы?

Владимир Городенкер: Справедливости ради, наблюдаемая в последнее время инфляция сильно ударила по строительному сектору: только за 2021 год затраты на строительство жилья выросли на 40%, а на объекты логистики и промышленности — до 55%. Рост инфляции на строительные материалы, к сожалению, не остановился и в 2022 году, что существенно влияет на конечный продукт, сроки реализации строительства, стабильную плановую работу девелопера.

На региональном уровне девелоперы смогли бы показать лучшую динамику по вводу, если решить ряд проблем. К примеру, в нашем родном Екатеринбурге сильно не хватает участков под застройку. С 2017 года продажа участков со стороны местных и региональных властей не носила в городе системный характер. В этом году мы ожидаем начала активной реализации закона о комплексном развитии территорий (КРТ), однако ставку делать на это не приходится, так как механизм еще очень «сырой», и первые его плоды мы сможем увидеть только лет через пять, в том числе и из-за долгой подготовки площадок под застройку. Кроме этого, на региональном уровне, по моему мнению, необходимо больше внимания уделять развитию транспортного и инженерного обеспечения городского хозяйства (в том числе системам водоподготовки, водоотведения, газоснабжения и т. д.). При этом отмечу определенный прорыв в решении ряда связанных с этим вопросов с приходом на должность заместителя главы города по строительству Рустам Галямова.

«СГ»: Сегодня многие федеральные компании стали смотреть в сторону российской «глубинки». Что ждет региональных девелоперов, не видите ли вы угрозу со стороны федералов, которые сейчас активно выходят и на рынок Екатеринбурга?

В.Г.: Экспансия федеральных девелоперов в регионы, конечно, дает о себе знать: каждая новая компания отнимает часть клиентов у региональных застройщиков. С одной стороны, это проблема, с другой — вызов. Успех регионального застройщика — в эксклюзивности продукта и знании аудитории. Феде-



Время активного развития

Региональные девелоперы могут создавать продукт, не уступающий по качеству «федералам»

«Мы осознанно инвестируем в создание собственного стандарта и системы качества строительства. И от проекта к проекту видим эффективность данного решения»



Жилая экосистема «Парк Столиц» (Екатеринбург, ул. Московская)

ральные компании, как правило, предлагают продукт класса «стандарт», без специфических продуктовых решений, их проекты ориентированы на массовый спрос, без фокуса на локального покупателя. Для «Атлас Девелопмента» наличие федеральных компаний на рынке — это возможность показать качественное отличие своих проектов.

Рынок жилищного строительства Екатеринбурга — один из самых конкурентных в России. У нас не такая высокая цена, соответственно, и маржинальность не такая, как в Москве и Санкт-Петербурге, при сопоставимых затратах на строительномонтажные работы.

Чтобы заполучить своего клиента в Екатеринбурге, «Атлас Девелопмент» создал собственный жилой стандарт под названием «жилая экосистема», товарный знак которого мы уже зарегистрировали в Федеральной службе по интеллектуальной собственности. «Жилая экосистема» предполагает, что у каждого жителя есть возможность, не выходя на улицу, получить доступ ко всей инфраструктуре жилого дома: посетить продуктовый

магазин, фитнес-зал, спа-салон, медицинскую клинику, аптеку, кафе или ресторан. Даже ребенок может сам пройти по пешеходной галерее дома в детский садик. Такие проекты не только привлекательны для покупателя, но и обладают более высокой коммерческой ликвидностью. Стоимость квартиры на этапе реализации в «жилых экосистемах» сопоставима с ближайшими конкурентами, а вот на вторичном рынке она уже минимум на 20-30% выше. Именно за счет такой уникальности продукта и отличных локаций нам и удается ежегодно наращивать объем продаж и постепенно увеличивать долю рынка.

Высокая конкурентная среда среди девелоперов создает качественный продукт на рынке и воспитывает достойного, требовательного покупателя. В нашем сегменте — «комфорт+» и «бизнес» — выбор проекта определяют интересные, современные решения благоустройства, наличие систем «умного» дома, современных инженерных решений. Скажу честно: на сегодня рентабельность таких проектов ниже, чем у проектов класса «стандарт» или унифицированных проектов от наших

конкурентов, но мы осознанно инвестируем в создание собственного стандарта и системы качества строительства. И от проекта к проекту видим эффективность данного решения. Сначала создается репутация, потом она начинает работать на компанию.

«СГ»: Что-нибудь сейчас предпринимаете, чтобы сохранить свое продуктивное преимущество на рынке?

В.Г.: Сегодня, когда начала расти себестоимость строительства и появились небольшие проблемы с доступностью материалов, «Атлас Девелопмент» не пошел по пути оптимизации и отказа от своих уникальных решений или удешевления стройресурсов. Мы пошли по пути сокращения своих внутренних производственных и административных издержек, унификации проектов в части инженерных и технических решений, что позволяет добиться прогнозируемой себестоимости продукта, сокращения сроков строительства, достижения устойчивого качества. А активное внедрение цифровых технологий позволяет нам снизить производственные издержки, добиться более высокого качества строительства за счет контроля за всеми этапами строительства, глубже видеть эффективность проектов в части их себестоимости и рентабельности инвестиций.

«СГ»: Планы в нынешних условиях строите?

В.Г.: Конечно! И еще какие! «Атлас Девелопмент» обладает всеми необходимыми ресурсами для создания интересных и конкурентных проектов. Земельный банк позволяет на долгие годы строить стабильные планы по развитию компании. Я как собственник заложил основу нашего продукта, принципы и ценности бизнеса, создал правильную команду. Далее я вижу, что операционная работа должна быть передана топ-менеджменту компании, а я в роли генерального директора должен заняться дальнейшей региональной экспансией. В прошлом году «Атлас Девелопмент» уже вышел на рынок Сочи, мы получили разрешение на строительство отеля в центре города. Там же, в Сочи, у компании в проектировании находится еще несколько интересных объектов. Я вижу наше развитие и в других регионах России, но все поэтапно. Сегодня время возможностей, время, когда можно активно развиваться, — и надо этим правильно воспользоваться.

Издается с апреля 1924

ПРОФИЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ 2016-2021

Строительная газета

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖК



Подписку на электронную/печатную версию издания «Строительная газета» можно оформить на сайте www.stroygaz.ru в разделе «Подписка» или отправить заявку в свободной форме по электронной почте info@stroygaz.ru

Контакты отдела подписки: +7 (495) 987-31-49



ПОДПИСКУ С КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКОЙ

можно оформить через электронный подписной каталог ООО «УП Урал-Пресс» — на сайте www.ural-press.ru

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ РОССИИ ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ

Официальный каталог АО «Почта России»

Для индивидуальных подписчиков:

■ П2012 — на полгода
■ П3475 — на год

Для предприятий и организаций

■ П2011 — на полгода
■ П3476 — на год

ПОДПИСКА — ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ НОМЕРОВ ГАЗЕТЫ