МУНИЦИПАЛИТЕТ
БИЗНЕС Диалог
медиа
№ 1/33 январь 2018

Технологии мирового уровня от **ГК «ССТ»**

Мытищинская теплосеть: 50 лет на страже комфорта

«ОКБ КП»: продукция высочайшего класса надежности

Виктор Азаров:

«Наша территория привлекательна для инвесторов!»

Бизнес как способ познания мира

РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

15–16 ФЕВРАЛЯ

ДО ВСТРЕЧИ В СОЧИ!

rusinvestforum.org

Генеральный спонсор

ВТБ

Генеральный партнер

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Стратегический партнер

РОССЕТИ

Официальный автомобиль Форума

GENESIS *

Официальный партнер

ВЭБ БАНК РАЗВИТИЯ

Официальный партнер

ПОЧТА БАНК

Официальный партнер

ГАЗПРОМ

Банк-партнер

СБЕРБАНК

Официальный авиаперевозчик Форума

АЭРОФЛОТ Российские авиалинии

6+

BDM business DIALOG MEDIA RBG Russian Business Guide

БДМ и RBG – официальные инфопартнеры Российского инвестиционного форума в г. Сочи

РОСКОНГРЕСС

* «Дженезис»

Банк ВТБ (ПАО); ПАО «Сбербанк»; ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; ПАО «Почта Банк»

реклама

МОСОБЛЭНЕРГО

ЭНЕРГИЯ ПОДМОСКОВЬЯ

ПОРТАЛ ПОТРЕБИТЕЛЯ АО «МОСОБЛЭНЕРГО»

МОЭТР.RU

На портале «Мособлэнерго»

Вы сможете:

Рассчитать нужную нагрузку, воспользовавшись калькулятором мощности
Подать заявку на присоединение к электрическим сетям

Заключить договор с помощью электронно-цифровой подписи или SMS

Согласовать проектную документацию
в любое удобное для Вас время

Задать вопрос работнику АО «Мособлэнерго» и оперативно получить ответ
Назначить деловую встречу руководителю
Сэкономить свое время, оплатив услуги онлайн

Ознакомиться с необходимыми выдержками нормативно-правовой базы
Направить заявку на включение своего объекта

УДОБНЫЕ УСЛОВИЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ для юридических лиц

Центр обслуживания клиентов «Центральный»

Красногорский р-н, 26 км автодороги «Балтия», Бизнес Центр «Riga Land», строение 6, подъезд 4
Часы работы: 8:00 – 17:00, без перерыва на обед
Выходные дни: суббота, воскресенье

8 (495) 780-39-62, доб.1300

НОВЫЕ СЕРВИСЫ АО «МОСОБЛЭНЕРГО» ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА:

- Подпись договора по SMS
- Использование электронно-цифровой подписи
- Online запись на приём к руководителю

Подключайся online!

реклама

Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров
Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская
Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач
Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский, Ольга Спичка.
Дизайн и верстка: Елена Иванова.
Фото: Павел Сударикиов, Александр Падежов.
Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Маргарита Котровская.

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», 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 журнала «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
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 года
Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru
Тел.: +7-985-999-65-46
Подписано в печать 22.01.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: https://pastvu.com/, Holstshop.ru, Bog.moy.su, Me.mosreg.ru, Susanin.news

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, Общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:
Стойки в Московской областной думе,
В Торгово-промышленной палате Московской области,
В Торгово-промышленной палате РФ,
В Доме правительства Московской области,
В загородных отелях и клубах Московской области.
Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:
http://dialog-biznes.ru/услуги

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	81 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	44 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:
Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

Мария Суворовская,
главный редактор

Мытищи… Место, где когда-то собирали мыт (проезжую пошлину), вотчина Салтыковых и Шереметевых… Выдержав натиск времени, к концу XIX – началу XX века это поселение превратилось в крупный индустриальный и железнодорожный узел.

Век XXI принес свои достижения: г.о.Мытищи отмечен высокой наградой за прорыв года в содействии здравоохранению. Сегодня здесь высокими темпами развивается промышленность, сфера строительства, высокие технологии, социальная и коммунальная инфраструктура, а местная власть открыта для бизнеса и готова оказывать инвесторам активное содействие. Может быть, поэтому в Мытищах зарегистрировано самое большое количество малых предприятий?

Чем живет городской округ сегодня, как складывается здесь предпринимательский климат и о многом другом – в нашем новом выпуске журнала «Бизнес-Диалог Муниципалитет».

На фото:
Глава городского округа Мытищи
Виктор Азаров

4	Страницы истории. Место, где был мыт…
6	Развитие экономики – важный момент. Интервью главы г.о. Мытищи Виктора Азарова.
14	Одно окно для всех. Евгений Глинкин о работе МФЦ.
16	Сделано в России. Технологии электрообогрева мирового уровня от ГК «ССТ».
20	Хороший материал по хорошей цене…
22	Мытищинская теплосеть: 50 лет на службе комфорта потребителей.
26	Стоматологический центр «ЛИНА». Платное качество – бесплатно!
28	АО «ОКБ КП»: в ногу со временем.
34	«СтеПанСтрой»: канадские технологии строительства домов.
36	Услуги ответственного хранения предлагают в Мытищах.
38	Научиться зарабатывать время…
40	ГК «АНИКО» открыты для интересных задач.
41	«АВЕН»: с заботой о прекрасном будущем.
42	«Найти и обезвредить».
45	Поймать сеть…
46	Систематизированный подход – залог качественной работы.
48	Схема проведения ОРВ в Московской области.

МЕСТО, ГДЕ БЫЛ МЫТ...

Городское поселение Мытищи расположено в 19 км к северо-востоку от Москвы на западной окраине Мещерской низменности, на реке Яуза и ее притоках – реках Работня и Сукромка.

Территория городского поселения богата лесами, водоемами, что создает уникальные условия для отдыха и туризма. Здесь находится часть Лосиного острова – знаменитого заказника в верховьях Яузы, известного с 1406 года. В 1840 году именно здесь было проведено первое в России лесоустройство. Сегодня это государственный природный национальный парк площадью более 100 кв. км – неповторимый ландшафт средней полосы России.

Археологические находки в районе современных Мытищ свидетельствуют о том, что первые поселения здесь появились еще в IV веке до н.э., а обживать эти территории славянские племена начали со II века до н.э.

В древнерусском государстве через эти места пролегали важные сухопутные и водные торговые пути: на Владимир, Переяславль, Троице-Сергиев монастырь — по суше и по судоходным в те времена рекам — Яузе и Клязьме.

Именно с этим речным путем связаны первые упоминания в истории о Мытищах, как о селе Мытище. Оно было основано как небольшое укрепление на древнем торговом пути-волоке, связывавшем Яузу с Клязьмой на том месте, где собиралась проезжая пошлина, — мыт. В 14 веке этот волоковый путь был заброшен и место, где ранее собирали мыт, превратилось в мытище («место, где был мыт»). Как «Яузское мытище» впервые упоминается в документах в 1460 году. Селение, возникшее при мытище, в 17 веке называлось сначала просто село Намытище, затем село Мытище, в 19 веке – село Большие Мытищи.

Большая часть селений, располагавшихся в пределах нынешнего Мытищинского района, принадлежало знатным родам, таким как Черкасские, Салтыковы, Шереметевы, получавшим угодья за верную службу московским правителям. Селения тогда были небольшими и состояли, как правило, всего из 2-4 дворов. В центре обычно стоял боярский двор – «хоромы», а также необходимые строения – хлева, конюшни, птичники. Крестьяне ставили избы вокруг, по краям села, на реке делались плотины и мельницы.

Социальные катаклизмы и войны были частым явлением тех времен и приводили к тому, что многие села попросту исчезали, превращались в пустоши. Так, благодаря польской интервенции, только на террито-

рии нынешних Мытищ было брошено более 50 сел. Со временем, однако, многие из них восстанавливались и заселялись вновь.

Заключенный с Польшей мир в 1618 году дал толчок общему экономическому подъему в стране. Села стали расти и укрепляться. В то время крестьяне села Заболотье стали переселяться в «Яузское Мытище», а новое поселение было названо «Селом на Мытищах», в дальнейшем ставшее просто Мытищами.

В середине 17 века, благодаря переписи селений, было установлено, что около 20 дворов находилось во владении Троице-Сергиева монастыря. В царской собственности было до 30 дворов, а проживали там, в основном, осотчики и островщики – крестьяне, чьей обязанностью было устройство царской охоты.

Село продолжало расти – сюда постоянно переселялись крестьяне из других селений, стоявших на нехороших, болотистых местах. Селение перекинулось на другой берег Яузы, позднее эта его часть стала самостоятельным селом - «Заречной Слободой».

Согласно переписи 1675–1677 годов, селение окончательно перешло в дворцовую собственность, насчитывая к тому моменту уже более 80 дворов. С тех пор Мытищи являли собой крупный сельскохозяйственный центр, пока в 19 веке здесь не стало развиваться фабричное производство.

В 1779–1804 годах из Мытищ в Москву проведён мытищинский-московский водопровод – первый российский водопровод, в котором вода из мытищинских ключей пускалась самотёком. Население занималось бахромным промыслом, извозом, производством кирпича. В середине 19 в. появились текстильные предприятия. По селу получила название станция Мытищи (открыта в 1862 году), а пристанционный поселок стал ядром будущего города. В 1860-х годах Мытищи становятся важным транспортным узлом на ближайших подступах к Москве.

На территории современных Мытищ располагались другие селения, которые впоследствии стали городскими районами — Рупасово, Шарапово, Ядреево. Центром всех этих территорий длительное время было село Тайнинское, которое входило в состав владений московских князей. Здесь в разное время жили Василий Темный, Андрей Меньшой. По повелению царя Алексея Михайловича, который отдыхал в Тайнинском путевом дворце, расположенном селе Тайнинском, здесь была выстроена Благовещенская церковь, действующая по настоящее время.

Быстрое развитие промышленности в 19 веке дало толчок и развитию города. Вдоль Северной железной дороги, проложенной в 1862 году от Москвы через Сергиев Посад до Ярославля, начали строиться фабрики и заводы.

В 1897 году под руководством Саввы Мамонтова был построен вагоностроительный завод. В 1909 году была открыта первая в России фабрика искусственного шелка «Вискоза».

Центр будущего города начал формироваться вокруг села Большие Мытищи, в котором сложился крупный индустриальный и железнодорожный узел.

После Октябрьской революции поселок продолжал развиваться и расширяться. 17 августа 1925 года рабочий поселок Мытищи получил статус города.

В 1929 году был введён в эксплуатацию второй в СССР электрифицированный участок «Москва — Мытищи» на постоянном токе 1,5 кВ.

В ноябре 1932 года в состав города были включены селения Большие Мытищи, Рупасово, Шарапово, Заречная Слобода, Леонидовка, Перловка, Тайнинские выселки, Дружба и Тайнинка.

Новое муниципальное образование — городское поселение Мытищи – создано 16 декабря 2005 года решением Совета депутатов Мытищинского муниципального района на основе Федерального закона и закона Московской области.

В 2015 году в границах бывшего Мытищинского муниципального района было создано новое муниципальное образование – городской округ Мытищи, в состав которого включены территории городских поселений Мытищи и Пироговский, а также сельского поселения Федоскинское.

http://амытищи.рф/index/o_mytishhakh/0-2
http://megabook.ru/article/%D0%9C%D1%8B%D1%82%D0%B8%D1%89%D0%B8
http://myt-ischi.ru/istoriya.php

ВИКТОР АЗАРОВ:

«Для нас очень важно развить экономическую составляющую городского округа»

Городской округ Мытищи был отмечен премией губернатора за прорыв года в содействии здравоохранению. До этого были достижения в области образования. Глава городского округа Мытищи Виктор Сергеевич Азаров рассказал о том, как обстоят дела на экономическом фронте этой перспективной территории.

Мария Суворовская: – ***Мы, как люди, разговаривающие о развитии предпринимательства, обязаны спросить, как развивается помимо социальной сферы бизнес в городском округе. Насколько он успешен, какие отрасли впереди, каким ещё стоит набирать обороты?***

– Городской округ Мытищи традиционно славится своей промышленностью, и наш главный показатель – это показатель работы промышленных предприятий. За последнее время увеличилось количество малых и средних предприятий, в том числе и по экономическому обороту. Их доля составляет уже 25%. Если брать крупные предприятия, это «Метровагонмаш», Мытищинский машиностроительный завод, новое высокотехнологичное предприятие «Теплолюкс», крупнейшее предприятие по производству напольных покрытий «TARKETT COMMER». Эти гиганты-производители ежегодно дают прирост к обороту собственного производства и прирост к бюджету городского округа Мытищи. Поэтому мы были, есть и останемся промышленным округом.

Мария Суворовская: – ***Виктор Сергеевич, вы прошли путь от мастера цеха до топ-менеджера Мытищинского машиностроительного завода. Насколько этот опыт помогает в работе по развитию экономики и бизнеса в округе?***

– Я действительно в своё время пришёл на Мытищинский машиностроительный завод (в то время он так назывался) сменным мастером и уходил уже заместителем генерального директора по экономике и финансам. Для меня общение с сектором реального производства, с предпринимателями доставляет реальное удовольствие. Потому что производство – это наиболее сложный бизнес. Мне понятны их проблемы. Приятно помогать, приятно, что могу дать квалифицированные советы. Зачастую приходят молодые люди, которые только начинают заниматься бизнесом с большим количеством наивных идей. Мой опыт мне очень помогает.

Вадим Винокуров: – ***Вы лично встречаетесь с предпринимателями. Какие вопросы обычно встают? Что удаётся решить, что не удаётся?***

– На удивление, перечень вопросов не меняется. Это заставляет задуматься, наверное, мало используем такие инструменты, как ТПП и инновационные форумы. Вопросы касаются проблем оформления земельных участков, объектов недвижимости. Есть проблемы с привлечением кредитного ресурса. Мы встречаемся с предпринимателями стабильно раз в месяц, разъясняем. Я стараюсь также принимать участие в этих встречах.

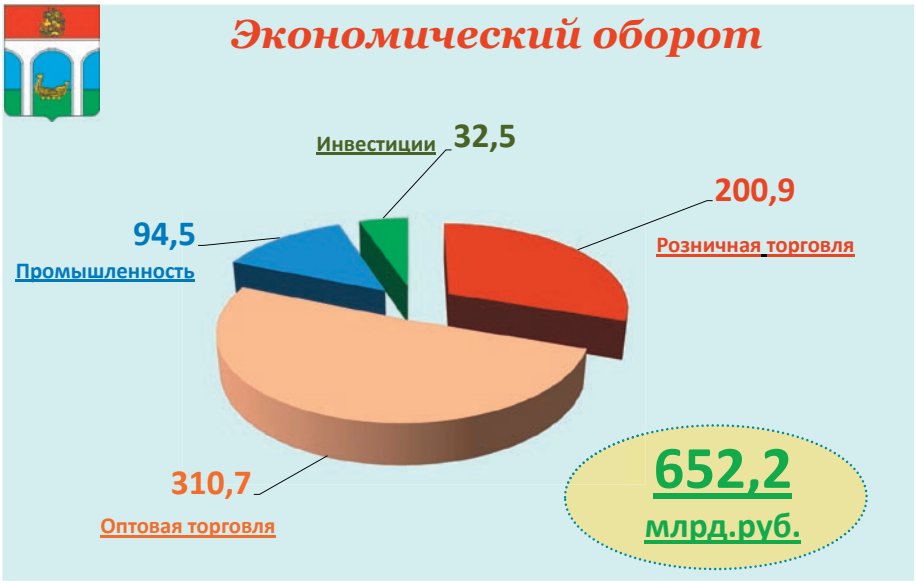
Вадим Винокуров: – ***Как бы вы разделили вопросы, которые возникают? Они относятся больше к вашим полномочиям, как городского округа, или это региональные проблемы?***

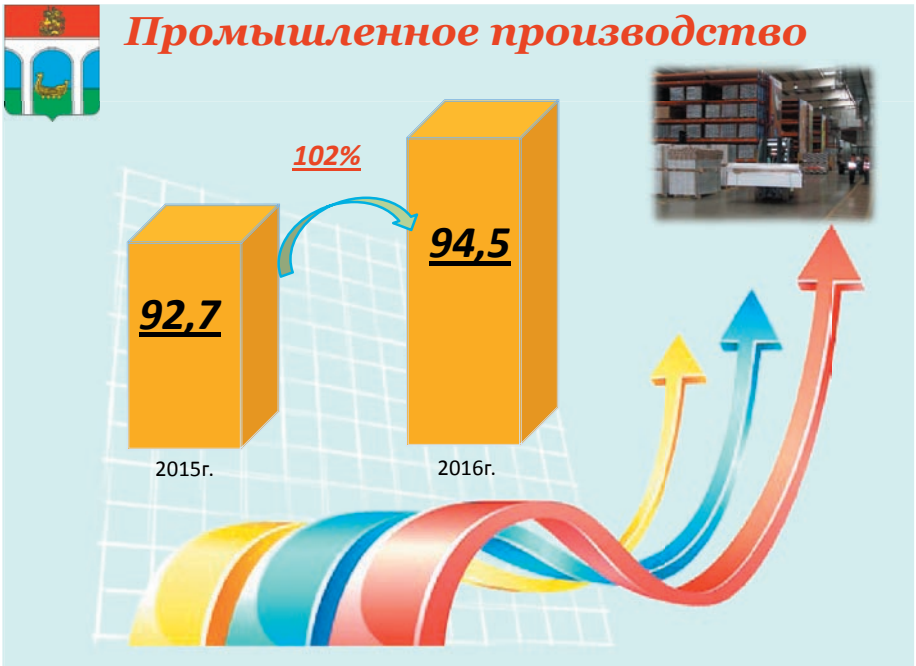
– Для себя я отметил, что это больше вопросы подразделений федерального уровня: Росреестр, Роскадастр. Хоть многое сделано, но эти проблемы до сих пор существуют. Это не наши полномочия, но мы принимаем активное участие, с точки зрения разъяснения, делимся своим опытом, оказываем содействие и помощь предпринимателям в оформлении или в регистрации того или иного земельного участка или объектов недвижимости.

Вадим Винокуров: – ***А как вы можете помочь, если это относится к федеральному уровню?***

– Это, как правило, юридическая и консультативная поддержка. Наши юристы делятся своим опытом с предпринимателями.

Мария Суворовская: – ***Виктор Сергеевич, давайте немного поразмышляем, как должен строиться в идеале диалог между главой и бизнесом: через приём, через общественные дискуссионные площадки, через взаимодействие с общественными бизнес-объединениями?***





– Я считаю, что правильные все формы общения. Любой предприниматель может позвонить мне на мобильный телефон и сказать: «Я хочу инвестировать в городской округ Мытищи денежные средства. Но у меня есть проблема, я хочу с Вами встретиться и обсудить». И я приглашаю, принимаю практически еженедельно. Вторая половина пятницы – это работа с предприятиями, организациями и учреждениями. В идеале хочется, чтобы предприниматели приходили на встречу более профессионально подготовленные, но не всегда так бывает. Конечно, консультируем, главное, есть желание.

В городском округе Мытищи зарегистрировано самое большое количество малых предприятий. Это говорит о том, что люди на нашей территории не боятся заниматься бизнесом, они регистрируются, и мы им помогаем.

Вадим Винокуров: ***– Виктор Сергеевич, муниципальный район стал городским округом. Это повлияло на предпринимательский климат? Это облегчило работу или возникли новые проблемы?***

– С точки зрения системности работы, конечно, предпринимателям будет легче. Прошёл небольшой период, они это ещё не почувствовали. Сегодня все вопросы, связанные с организацией предпринимательской деятельности, решаются через одну администрацию. Раньше предприниматель вынужден был разные вопросы решать в разных местах. Не было механизма единого окна и приходилось общаться с несколькими администрациями. Плюс сегодня хорошо развита система МФЦ. И если предприниматель готов работать, он может обходиться практически без диалога с властью. Об этом знают немногие, приходится информировать.

Вадим Винокуров: ***– А почему, на ваш взгляд, приходится разъяснять? Это слабая подготовка предпринимателей или настолько сложное законодательство?***

– Думаю, здесь два момента. Первый – это то, что у нас сохранился менталитет живого диалога с руководителем. Многие считают, если к главе попаду, то точно все вопросы решу. Второй момент – ещё мало кто знает, что многие вопросы можно решить в рамках «одного окна» МФЦ. Сейчас мы активно информируем предпринимателей о таких возможностях. Многие ещё не научились пользоваться этими современными инструментами.

Кроме того, в прошлом году мы открыли «Коворкинг Старт» в городе Мытищи, он как раз призван для того, чтобы начинающие предприниматели могли на первом этапе получить консультации от ТПП.

ГОРОДСКОЙ ОКРУГ МЫТИЩИ ТРАДИЦИОННО СЛАВИТСЯ СВОЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ, И НАШ ГЛАВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ – ЭТО ПОКАЗАТЕЛЬ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ УВЕЛИЧИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ОБОРОТУ. ИХ ДОЛЯ СОСТАВЛЯЕТ УЖЕ 25%.

Добро пожаловать

© TARAS IMANIV

Мария Суворовская: ***– Виктор Сергеевич, на территории вашего городского округа назначены два индустриальных парка. Насколько удаётся успешно привлечь в них новых инвесторов? Есть много раскрученных индустриальных зон, а это новые площадки, которые нужно развивать, рекламировать, привлекать заинтересованных лиц.***

– Очередь пока не стоит, но люди обращаются. Есть конкретные положительные примеры развития этих площадок с точки зрения насыщения проектами. Сам по себе городской округ Мытищи инвестиционно привлекательный. У нас развита транспортная составляющая. Мы находимся между двумя крупными федеральными трассами – «Ярославка» и «Дмитровка». Плюс близость к Москве, всё-таки Москва основной потребитель всей продукции. Поэтому для инвесторов это привлекательная территория.

Но по истечении последних 5-7 лет земельные ресурсы крайне ограничены с точки зрения крупных промышленных проектов. И то, что сегодня на частных землях сделали две территории развития, – это большой плюс. Люди интересуются, и уже есть примеры положительной реализации проектов. В основном, это логистика, складское хозяйство, производство и переработка продуктов питания. Это всё, конечно, ориентировано на рынок Московской области и Москвы.

> У НАС ЕСТЬ ЧЁТКИЕ УКАЗАНИЯ И ПОРУЧЕНИЯ ОТ ГУБЕРНАТОРА. КАЖДЫЙ ГОД МЫ ДОЛЖНЫ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА. ПРИВЛЕКАТЬ НЕ МЕНЕЕ ТРЁХ ИНВЕСТОРОВ. МЫ СТАВИМ ПЕРЕД СОБОЙ ЗАДАЧУ, ЧТОБЫ ОБЩИЙ ОБОРОТ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ОТ МАЛОГО БИЗНЕСА БЫЛ НЕ МЕНЕЕ 25%.

Вадим Винокуров: ***– Виктор Сергеевич, а какую долю составляет трудовая миграция в Москву?***

– Начну с другого. У нас процент безработицы крайне низкий – менее 1%. В то же время зарегистрированных желающих получить рабочие места более 1%. Есть несоответствие уровня подготовки трудовых ресурсов городского округа Мытищи и уровня рабочих мест, которые востребованы на рынке. То есть уровень образования мытищинцев высокий, они вынуждены искать себе применение в Москве или в соседних муниципалитетах. Думаю, это доходит до 15-20%. А такие

традиционные профессии, как обычный рабочий, востребованы и компенсируются за счёт миграционной ситуации благодаря кандидатам из других регионов. Красноречивый пример – это стройка, работа ведётся, в основном, за счёт привлечённых ресурсов.

Вадим Винокуров: ***– А новые индустриальные парки предназначены для местных жителей?***

– Они предназначены для любого предпринимателя, у которого есть идея и желание реализовать свой бизнес-проект. А вот с точки зрения создаваемых рабочих мест эти центры будут привлекать местное население. Три тысячи рабочих мест появляется только за счёт модернизации имеющихся производств и организации новых, в том числе и по малому бизнесу. Огромный рынок вакансий в городском округе – это потребительский сегмент: торговля и торговые центры, в том числе строящиеся. Мы первые в Московской области по объёму торговых площадей на единицу жителя.

Мытищинский район инвестиционно привлекательный. У нас развита транспортная составляющая. Мы находимся между двумя крупными федеральными трассами – «Ярославка» и «Дмитровка». Плюс близость к Москве, всё-таки Москва основной потребитель всей продукции. Поэтому для инвесторов это привлекательная территория.

Вадим Винокуров: ***– Скажите, вклад в налоги городского округа от торговых сетей сопоставим с промышленностью?***

– У нас основной источник бюджета – это подоходный налог НДФЛ. Налог на имущество только начинает формироваться. Любой ТЦ обеспечивает тысячи рабочих мест, просто это незаметно. Это хороший уровень заработной платы и аренда торговых площадей. Общий подоходный налог от этих собственных доходов практически 30% – это большие деньги. Чем больше рабочих мест, чем выше заработная плата у людей, тем качественнее мы наполняем свой бюджет. ТЦ – это также земельный налог, и это весомая часть в бюджете – тоже около 30%. ТЦ, которые находятся в аренде, – это достаточно высокий уровень платы за землю, что тоже поступает в бюджет. К сожалению, такие доходы, как налог на прибыль, это уже уровень субъекта федерации, мы с этого в местный бюджет ничего не получаем.

Вадим Винокуров: ***– А вот скажите, рост не самого налога на имущество, а той оценки имущества, которая произошла в области, он сказался на малом бизнесе? Вы фиксируете какие-нибудь изменения в структуре малого бизнеса?***

– Пока не зафиксировали. Были проблемы с новым земельным налогом. По имуществу мы это почувствуем в ближайший год, потому что начисление налогов идёт на год позже. По земельному налогу у нас было много разговоров с некоторыми предпринимателями. Земельный налог существенно изменился в связи с тем, что в 2015 году была сформирована новая кадастровая цена за земельные участки. Размер налога адекватен по сравнению с теми объёмами прибыли, которые получают предприниматели при честной и добросовестной работе. Хотя у многих возникали вопросы и проблемы на первом этапе.

Вадим Винокуров: ***– Это дало возможность ввести в оборот незадействованные участки в городском округе Мытищи?***

– Предприниматели держали на перспективу достаточно много земельных участков. В ожидании изменения экономической ситуации или других факторов земли не были задействованы. При повышении уровня арендной платы это стало невыгодно, и эти участки возвращаются в оборот. Мы их предлагаем тем людям, которые имеют желание заниматься бизнесом. Создаются новые рабочие места, улучшается экономическая составляющая в округе.

Мария Суворовская: ***– Чтобы резюмировать нашу сегодняшнюю встречу, можете назвать цели или задачи, которые вы ставите на ближайшее время перед собой по развитию бизнеса?***

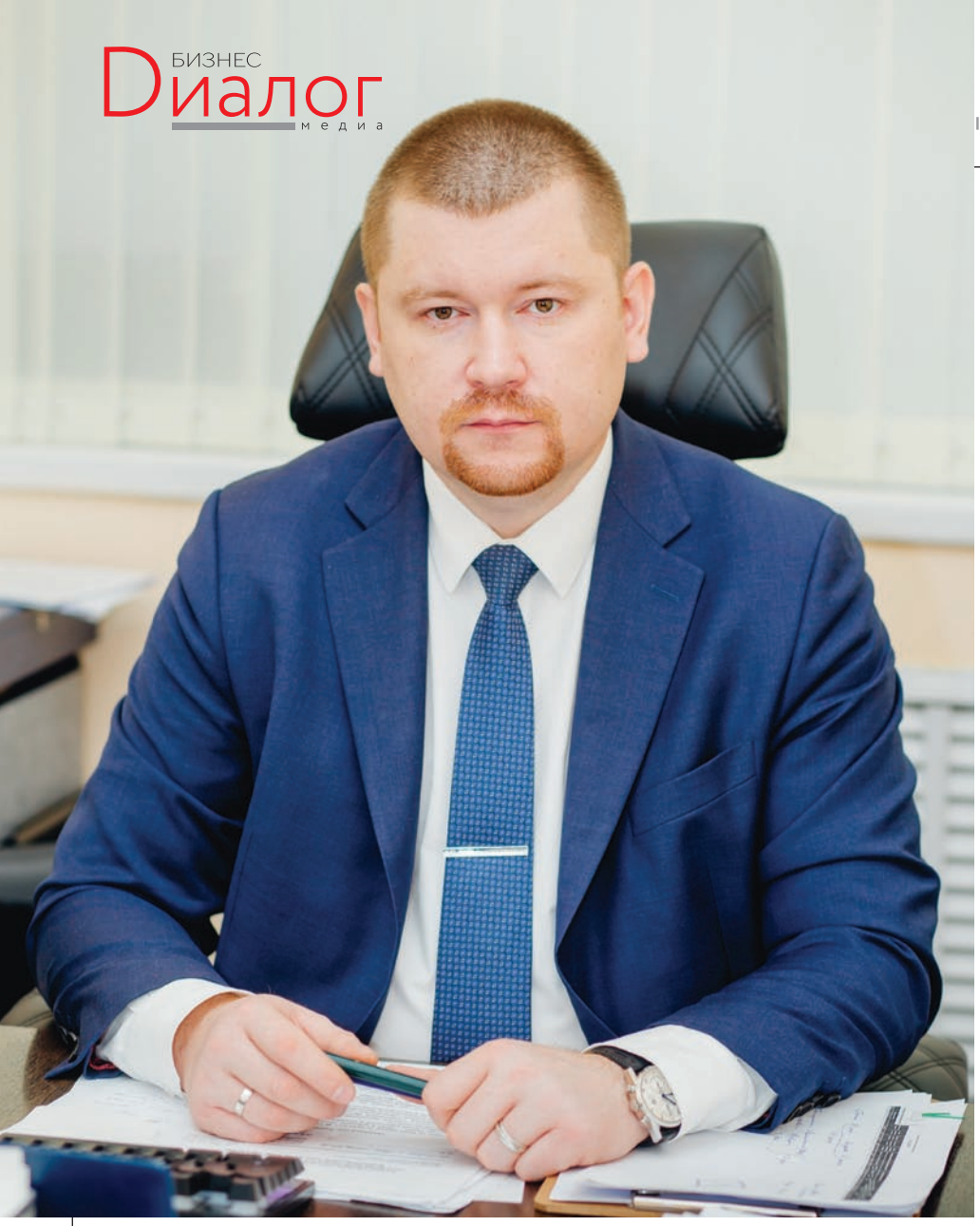
– У нас есть чёткие указания и поручения от губернатора. Каждый год мы должны создавать новые рабочие места. Привлекать не менее трёх инвесторов. Мы ставим перед собой задачу, чтобы общий оборот предприятий на территории городского округа от малого бизнеса был не менее 25%. Это способствует наполнению бюджета.

Вадим Винокуров: ***– Имеете ввиду объём выпускаемой продукции?***

– Совершенно верно. Мы к этой цифре приблизились в прошлом году и ставим задачу в этом году её увеличить. С точки зрения дальнейшего развития – это решает задачу создания рабочих мест. Мы хотим снизить трудовую миграцию в Москву. Крепкая промышленность и большее количество налогов положительно влияют на экономический рост округа.

Мы затронули только экономическую составляющую, а есть ещё строительство и демография и другие важные вопросы. Там больше проблем, чем с развитием бизнеса. Так или иначе, они связаны с экономическим развитием.

Сегодня мы бурно развиваемся по увеличению количества жилых площадей, получаем дополнительных жителей за счёт естественной миграции. Это требует новых рабочих мест, опять же возвращаемся к экономике. Все эти вопросы тесно связаны. Экономика – это основа всего.



«Вот представьте, чтобы у нас, не дай бог, не было бюрократов! Только скажешь – сразу примут. Только попросишь – сразу дадут», – шутил в своей миниатюре неподражаемый Аркадий Райкин. До появления многофункциональных центров (МФЦ) заявителю, у которого имелось одно или несколько поводов обращения в государственные учреждения, приходилось бывать под грузным катком вездесущей машины бюрократии. Будь то физическое или юридическое лицо. Сейчас все эти услуги заявитель получает в режиме «одного окна». В одном месте и за одно обращение, при условии наличия всех необходимых документов. Стала ли участь заявителей радужнее, рассказал директор Мытищинского МФЦ Евгений Геннадьевич Глинкин.

«Одно окно» для всех...

– МФЦ иногда сравнивают с панацеей против знаменитой российской бумажной волокиты. Какая главная функция вашей организации? В чём разница работы прежних структур и МФЦ для населения?

– Главная функция МФЦ в том, чтобы заявитель: гражданин, или юридическое лицо – имел возможность получить в одном месте и за одно обращение все государственные/муниципальные услуги, предоставляемые различными ведомствами. Именно различными, то есть работающими по своему расписанию, располагающимися в разных местах, принадлежащими к разным госструктурам.

МФЦ является неким буфером между заявителем и ведомством, а точнее, его представителем – чиновником. МФЦ исключает коррупционную составляющую отношений гражданин – чиновник. В МФЦ предоставляют государственные услуги гражданам и организациям.

У нас в полной мере реализуется проект «доступная среда» для людей с ограниченными способностями и инвалидностью. Организованы стоянки для них, создана безбарьерная среда, в том числе в туалетах, построен пандус.

В нашем МФЦ можно оплатить все государственные пошлины, воспользовавшись платёжными автоматами и банкоматами. Есть возможность снять копии с документов, сделать фото на документы в специальной фотокабинке.

В автоматах можно купить кофе, воду и что-нибудь из еды. У нас есть комната матери и ребёнка и детский уголок с игрушками. Дети могут смотреть мультфильмы, пока родители занимаются своими важными делами.

– Какие услуги оказывает ваша организация? По какому поводу к вам обращаются, и как осуществляется взаимодействие?

– МФЦ Мытищи оказывает более трёхсот различных услуг как частным лицам, так и юридическим. Из них 83 федеральных, 184 региональных, 61 муниципальную и 7 дополнительных. Поводы обращения различны. К нам приходят граждане для получения российских и заграничных паспортов, для оформления социальных карт, льгот ЖКХ, детских компенсаций и многое другое. А также у нас подают документы на материнский капитал, как федеральный, так и региональный.

Взаимодействие очень простое: заявитель обращается к нам в МФЦ сам или через нотариально заверенное доверенное лицо. Предоставляет все необходимые для запрашиваемой услуги документы. Эксперт принимает заявление, формирует пакет документов. Заявителю вручается расписка о получении заявления с перечнем приложенных документов. Далее сформированные дела передаются курьерами в профильные ведомства. В ведомстве по делу принимается решение, и вместе с решениями дела доставляют обратно в МФЦ. Заявитель получает результат запрашиваемой услуги там же, куда и обращался.

К нам приходят самые различные люди: от благополучных до социально незащищённых. Сфера услуг: от сделок с недвижимостью до оформления социальных пособий и компенсаций ЖКХ. К нам обращаются для оформления выплат и вдовы военнослужащих.

Удобно? Конечно, удобно. Однако законотворцы постоянно придумывают, как можно облегчить общение гражданина с МФЦ. Например, Госдума приняла в первом чтении законопроект Минэкономразвития, который позволяет получать в МФЦ сразу несколько государственных (муниципальных) услуг по одному заявлению. На заседании парламента документ представил заместитель министра экономического развития РФ Савва Шипов. «Если у гражданина произошла какая-то жизненная ситуация, которая требует получения нескольких государственных услуг, например, родился ребенок и нужно получить свидетельство о рождении, оформить материнский капитал, гражданин в соответствии с законопроектом сможет подать одно заявление», – пояснил Савва Шипов. МФЦ при этом будут самостоятельно формировать комплекты необходимых документов и осуществлять все необходимые действия для предоставления каждой из услуг по комплексному запросу. По словам Саввы Шипова, такой подход является одной из главных составляющих принципа «одного окна», при котором взаимодействие с органами, предоставляющими государственные и муниципальные услуги, осуществляется МФЦ без участия заявителя.

Перечень федеральных услуг, предоставляемых по единому заявлению, будет установлен распоряжением Правительства РФ. Региональные и муниципальные услуги также будут предоставляться в рамках единого заявления. При этом у субъектов и муниципалитетов остается право формирования перечня услуг-исключений, на которые принцип единого заявления не распространяется.

– Сегодня услугами МФЦ могут воспользоваться не только физические лица, но и юридические. Функция «одного окна» – как она работает для бизнеса? Какие услуги вы предлагаете? Насколько услуги МФЦ востребованы мытищинским бизнесом? По каким вопросам к вам обращаются чаще?

– Функция одного окна реализована для бизнеса в полной мере. Юридическое лицо, обратившееся к нам в МФЦ, получает все услуги в одном окне. Мы выдаём земельный ордер, проводим регистрацию сделок с недвижимостью, лицензирование и многое другое. Самая востребованная услуга – регистрация недвижимости и операции с ней. Вторая по популярности услуга – выдача лицензий на розничную продажу алкоголя. И замыкает тройку самых популярных услуг для юридических лиц услуга выдачи лицензии на такси. Мы оказываем услуги юридическим лицам, зарегистрированным в Москве и Московской области. Конечно, мытищинские бизнесмены обращаются к нам чаще, чем соседи. Но нужно отметить, что с каждым месяцем количество обращений юридических лиц из других, соседних муниципальных образований неизменно растёт.

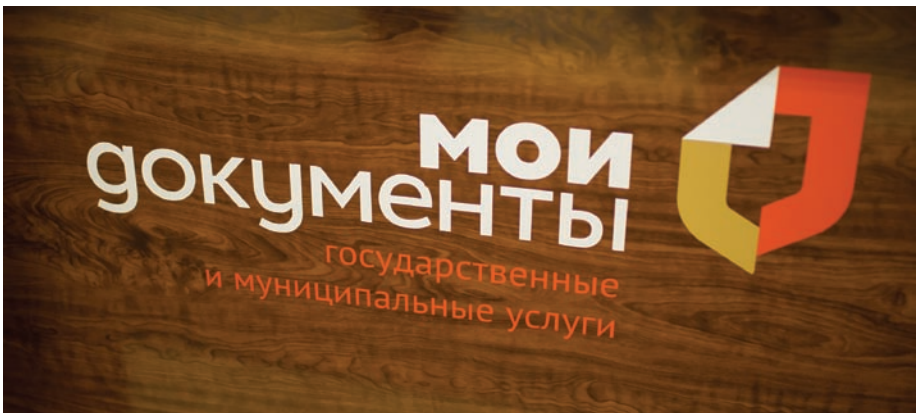
– У каждого человека, наверное, в жизни была практика утраты или неправильного заполнения документов государственными учреждениями. Это потеря времени, а иногда и средств. Как у вас обстоят дела с качеством обслуживания? Есть ли механизм сбора обратной связи от заявителей?

– Да, конечно. Во-первых, на каждом окне есть так называемый «Пульт оценки качества». Мы постоянно собираем информацию с пультов, проводим её анализ и принимаем меры по улучшению нашей работы. Во-вторых, каждый заявитель может обратиться с заявлением о качестве обслуживания непосредственно к руководству МФЦ, каждое такое заявление внимательно рассматривается, и по нему принимаются меры, от наказания до поощрения соответственно результату рассмотрения заявления. Заявителя при этом непременно информируют. И, наконец, заявитель может обратиться к нам через сайт или социальные сети. Ни одно обращение не остаётся без внимания.

– МФЦ – относительно новая организация в России. Наверняка у вас уже есть опыт первых успехов и ошибок. Какие задачи на будущее в связи с этим?

– Мы планируем расширять перечень предоставляемых услуг, сокращать время ожидания приёма заявителей. Ведётся работа по оптимизации нашего сотрудничества с ведомствами, мы переходим на электронный документооборот. Это сокращает время предоставления результата услуги. В том числе и по экстерриториальному признаку.

Ольга Шапиренко-Артемьева



Контактная информация:
https://www.instagram.com/mfcmgo/
https://www.facebook.com/mfcmytischi
http://mfcmmr.ru
тел +7 (495) 505-59-49

СДЕЛАНО В РОССИИ:

ТЕХНОЛОГИИ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА МИРОВОГО УРОВНЯ ОТ ГК «ССТ»

За плечами Группы компаний «Специальные системы и технологии» 26 лет успешного опыта. За эти годы страна пережила несколько кризисов. На плаву остались сильнейшие. А некоторые не просто удержались, но и добились высоких результатов. В 2016 году ГК «ССТ» заняла второе место в рейтинге мировых производителей нагревательных кабелей. Компания экспортирует свои решения в 47 стран, является одним из пяти производителей скин-систем на планете, единственная в России выпускает саморегулирующиеся кабели и гибкие гофрированные трубы из нержавеющей стали. О секрете успеха мытищинской компании-производителя поговорим в этой статье.

Центральный офис ГК «ССТ» в г. Мытищи

26 ЛЕТ НАЗАД...

Все началось в 1991 году, когда выпускник МГТУ им. Баумана Михаил Струпинский основал вместе с бывшими коллегами фирму по производству кабельного оборудования. Сейчас «ССТ» представляет из себя Группу компаний с 4 заводами и коллективом в 1300 человек. А тогда это был небольшой офис из двух столов и четырех арендованных компьютеров.

За 26 лет стартап вырос в лидера российской отрасли электрообогрева и крупнейшего эксперта на международном уровне. В чем секрет успеха? В первую очередь, в команде увлеченных людей, которые верили в свою идею. Многие из тех, кто стоял у истоков ГК «ССТ», работают на предприятии и по сей день. Все они были сотрудниками 5-го отдела ОКБ КП, который занимался разработкой радиочастотных кабелей.

Генеральный директор Михаил Леонидович Струпинский размышляет сегодня: «Я думаю, что отдельное предприятие мы создали бы в любом случае. Нас переполнял энтузиазм и творческие идеи. Нужно было обеспечивать семьи, поднимать детей. Вспомните начало 90-х годов прошлого века. Пришлось своими руками строить будущее. Обратите внимание, что именно в эти годы образовалось много предприятий. Многие из них сегодня значительно выросли и достигли успехов в своих отраслях. Первые год-полтора мы занимались кабельным оборудованием, выпускали технологические линии. Постепенно пришли к пониманию, что можем делать лучше других. Через два года начали производство нагревательных кабелей и систем обогрева на их основе».

Компанией реализовано более 10 000 проектов в области систем электрообогрева

КОМФОРТ В КАЖДЫЙ ДОМ

Проезжая по Волковскому шоссе, нельзя не обратить внимание на светящиеся буквы «Теплолюкс». Завод ГК «ССТ» известен в Мытищах именно под этим названием. Люди знают также, что здесь производят знаменитые теплые полы «Теплолюкс», которые считаются знаком качества домашнего уюта. Появившиеся в начале 90-х, они совершили настоящий технологический прорыв и позволили миллионам россиян обрести новый уровень качества жизни.

Сегодня теплые полы ГК «ССТ» можно найти во всех торговых сетях товаров для ремонта и благоустройства, таких как «Леруа Мерлен», K-Rauta, «Бауцентр», «ЦСК», «АГАВА», «Строительный Бум», «Вимос», «АВС-электро» и других.

В конструкции теплых полов применяются нагревательные кабели постоянной мощности. Управление осуществляется при помощи терморегулятора, небольшого прибора, который устанавливают на стене. Самые современные модели позволяют управлять системой с экрана смартфона или планшета.

В коллекции решений компании есть все виды систем обогрева пола и линейка терморегуляторов. ГК «ССТ» — абсолютный лидер российского рынка теплых полов. Помимо «Теплолюкс» и «Теплолюкс Profi» с пожизненной гарантией компания производит теплые полы под брендами «Национальный комфорт» и Warmstad, которые также являются узнаваемыми и популярными у россиян.

Электрические теплые полы стали первой прорывной технологией Группы, и за годы развития компании инноваций наберется немало.

РЕШАЯ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

На успехе теплых полов ГК «ССТ» не остановилась. В нашей стране, где по-настоящему тепло всего несколько месяцев в году, у отрасли электрообогрева большой потенциал. Помимо решений для дома компания разрабатывает технологии для промышленности. Системы обогрева на основе электрических нагревательных кабелей позволяют обеспечивать бесперебойную работу самых различных отраслей, защищая от замерзания технологическое оборудование, узлы и агрегаты, спецтехнику, суда и летательные аппараты, морские ледостойкие платформы, вертолетные площадки.

Первые контракты в промышленном кластере ГК «ССТ» заключила с предприятиями нефтегазового комплекса. Применение систем электрообогрева здесь не просто обоснованно, а стратегически необходимо. Как мы знаем, месторождения нефти и газа расположены в Западной Сибири и на Крайнем Севере, где температура зимой может опускаться ниже 50 градусов.

На протяжении многих лет ГК «ССТ» успешно сотрудничает с крупнейшими российскими и международными корпорациями, среди которых ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «НК Роснефть», ПАО АНК «Башнефть», ПАО «Татнефть», ОАО «АК «Транснефть», АК «АЛРОСА», Total и многие другие.

В портфель реализованных проектов компании входят нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан»; комплекс по производству сжиженного природного газа «Ямал СПГ»; стационарные платформы на месторождениях им. Ю. Корчагина, им. В. Филановского и «Жданов А», Таманский перегрузочный комплекс сжиженного газа, нефти и нефтепродуктов; морской торговый порт Усть-Луга; Заполярное, Бованенковское и Харьягинское месторождения и многие другие объекты (всего их более 10 000).

Для решения стратегических задач промышленных предприятий топливно-энергетического комплекса ГК «ССТ» обеспечивает производство, проектирование, подбор и поставку оборудования. А также

На предприятиях компании трудятся 1300 человек

монтаж, пусконаладку и дальнейшее обслуживание систем электрообогрева на основе саморегулирующихся кабелей и кабелей постоянной мощности (резистивных), индукционно-резистивных систем обогрева (скин-систем). Предоставляет в комплексе теплоизоляцию, а также системы управления и контроля.

САМЫЙ ДЛИННЫЙ НАГРЕВАТЕЛЬ

На предприятиях нефтегазовой, химической, перерабатывающей и прочих отраслей промышленности часто ставится задача по обогреву трубопроводов большой протяженности. Доставка углеводородного сырья с удаленных площадок на центральный пункт сбора осуществляется по межплощадным трубопроводам, зачастую проходящим по ненаселенной территории, на которой отсутствуют источники энергии. Протяженность трассы может составлять от 2 до 40 км. «Есть задача, значит, будет и решение», — подумали в ГК «ССТ» и освоили производство систем электрообогрева на основе скин-эффекта, эффективного метода обогрева протяженных трубопроводов без сопроводительной сети. Это самые длинные нагреватели на Земле — длиной до 60 км. Представьте себе утюг такой длины! Устройство очень сложное технологически, но удобное в эксплуатации.

Изобретение впервые появилось в Японии в 60-х годах прошлого века. Оно представляет собой стальную трубу с электрическим кабелем внутри. Принцип действия системы основан на двух явлениях: эффекте близости и поверхностном эффекте (скин-эффекте). В настоящее время в мире всего несколько производителей освоили такую технологию. Скин-системы производятся только в Японии, США и России. ГК «ССТ» — один из пяти мировых производителей систем на основе скин-эффекта. Начиная с 2002 года, общая протяженность сверхдлинных трубопроводов, обогреваемых решением компании, составляет более 500 км.

УНИКАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ДОБЫЧИ ТЯЖЕЛОЙ НЕФТИ

Еще одной эксклюзивной технологией в России, которой овладели в ГК «ССТ», можно считать комплекс по обогреву скважин Stream Tracer. Для чего это нужно, спросите вы. В условиях отрицательных температур сложно добраться до нефти, а еще сложней — поднять ее на поверхность и транспортировать дальше. Добыча высоковязкого горючего осложнено асфальтосмолопарафиновыми отложениями (АСПО). Дело в том, что, поступая из недр Земли на поверхность, флюид охлаждается и теряет способность растворять содержащиеся в ней парафин и смолы, что и приводит к образованию АСПО на стенках насосно-компрессорной трубы (НКТ).

Из-за отложений поперечное сечение НКТ сужается, возрастает сопротивление движению жидкости, увеличивается нагрузка на насос. АСПО могут стать причиной образования глухих пробок и, как следствие, выхода из строя дорогостоящего скважинного оборудования, увеличения простоя техники, привлечения дополнительных финансовых и человеческих ресурсов.

Система Stream Tracer предотвращает образование асфальтосмолопарафиновых отложений. В ее основе гибкий самонесущий нагреватель с переменной по длине мощностью, разработанный в ГК «ССТ» и не имеющий аналогов в России, который помещается в насосно-компрессорную трубу. Stream Tracer делает процесс добычи значительно эффективнее и безопаснее, сокращает расход энергии на 50% по сравнению с другими существующими методами.

ГОРОДСКАЯ СРЕДА ДОЛЖНА БЫТЬ БЕЗОПАСНОЙ!

Решения ГК «ССТ» делают город безопасным для людей. Система кабельного электрообогрева, установленная на кровле здания или в водосточной системе (лотках, трубах), предотвращает падение сосулек и снега. Решения для открытых площадей защищают от появления наледи в зимний период и применяются для обогрева открытых площадок, переходов, пандусов, ступеней и подъездных дорожек. Системы антиобледенения устанавливаются под обогреваемую поверхность любой площади, геометрии и конфигурации. Автоматическое управление делает системы эффективными и экономичными. В качестве нагревателя применяются специальные усиленные и долговечные кабели.

Системами антиобледенения производства ГК «ССТ» оборудованы тысячи зданий, среди которых такие известные, как Большой театр, Храм Христа Спасителя, Государственная дума Федерального собрания РФ, Московская городская дума, мэрия Москвы, Центральный Банк РФ, Казанский Кремль, Старый Гостиный двор, Государственный исторический музей, Государственный музей изобразительного искусства им. А.С. Пушкина, МХТ имени А.П. Чехова и многие другие.

В цехах ГК «ССТ» установлено уникальное оборудование

Заседание Президиума АЭН РФ в центральном офисе ГК «ССТ»

Кроме того, данное решение активно применяется в реализации столичной программы «Моя улица» для обогрева лестниц московских подземных переходов. В парке «Зарядье» таким оборудованием обогреты пандусы, ступеньки, водоприемные лотки.

В этом году Михаил Леонидович Струпинский стал инициатором создания Национального центра по антиобледенению «Ледовый патруль». Цель этого социального сервиса – улучшение качества жизни путем внедрения решений и технологий, устраняющих негативное влияние обледенения элементов городской среды, транспортной и производственной инфраструктуры.

РЕАЛЬНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Саморегулирующиеся нагревательные кабели можно назвать настоящим ноу-хау ГК «ССТ». Больше в России подобную продукцию никто не производит. В чем ее уникальность?

Саморегулирующиеся кабели — это, прежде всего, изделия, которые работают на основе электропроводящих пластмасс, что само по себе противоречиво. Пластмасса всегда диэлектрик. И задачей было «научить» пластмассу проводить ток и выделять тепло. Эффект саморегулирования выражается в том, что кабель греет только тогда, когда это необходимо. Это решение идеально для обогрева трубопроводов и резервуаров, и за последние четверть века оно завоевало весь мир.

Уникальность этой продукции еще и в том, что, наладив выпуск полностью отечественных саморегулирующихся кабелей, компания ускорила процесс замещения импортных систем электрообогрева промышленного назначения в России и усилила свои позиции на мировом рынке. Благодаря своему прорыву, ГК «ССТ» включена в перечень организаций, оказывающих существенное влияние на отрасли промышленности и торговли, а также в 2016 году Группа компаний стала участником приоритетного проекта Минэкономразвития РФ «Национальные чемпионы».

Выпуском саморегулирующихся кабелей занимается производственный комплекс Группы в Ивантеевке – ОКБ «Гамма». Задача компании — его расширение.

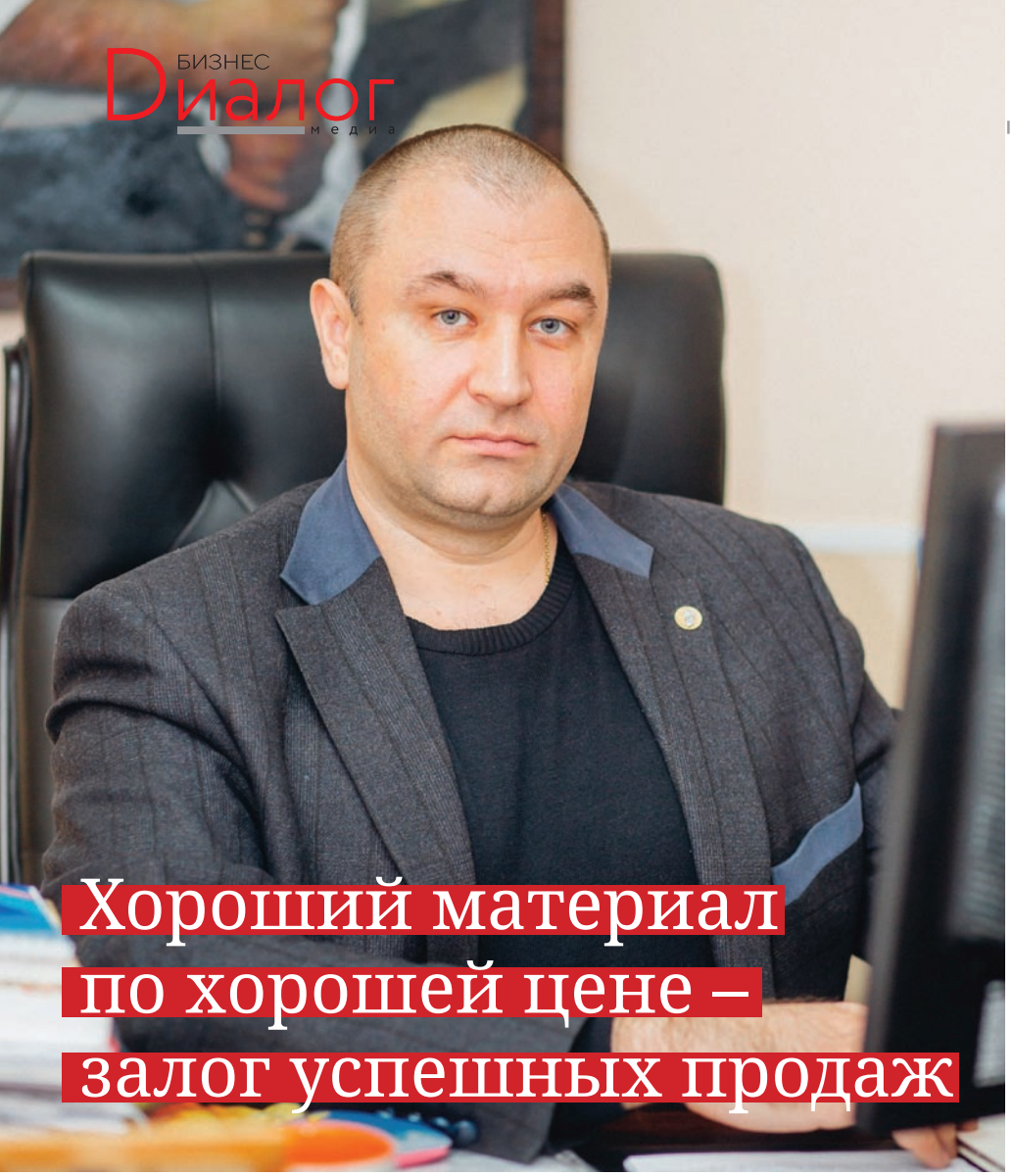
КУРС НА ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ

На реализацию второго этапа инвестиционного проекта по расширению производства саморегулирующихся кабелей ГК «ССТ» получила льготный займ от Фонда развития промышленности и поддержку Министерства инвестиций и инноваций Московской области, с которым в мае этого года на Петербургском международном экономическом форуме подписала соглашение о сотрудничестве. Компания планирует увеличить выпуск саморегулирующихся кабелей до 6 тысяч километров в год к 2021 году, расширить линейку нагревательных кабелей, проводящих пластмасс и полимерных материалов для российской промышленности.

Таким образом, ГК «ССТ» ставит себе цель не просто реализовать программу импортозамещения в сегменте систем промышленного электрообогрева, но и перейти на следующую ступень технологического партнерства с крупнейшими заказчиками. «Сегодняшний уровень наших компетенций, научного потенциала и технологического оснащения заводов дает возможность выйти на качественно новый уровень работы. Смена парадигмы «импортозамещение» на «импортоопережение» в сегменте систем электрообогрева представляется вполне реальной в ближайшей перспективе», – отметил глава компании Михаил Струпинский.

Для реализации намеченных планов у ГК «ССТ» есть все: крупнейший в Европе производственный комплекс на базе четырех заводов в Мытищах, Пушкино и Ивантеевке по выпуску нагревательных кабелей и систем электрообогрева, собственный R&D-центр и инжиниринговая компания, многолетняя отраслевая экспертиза, развитая дилерская сеть и… люди. Люди, которые каждый день делают свою работу так, что фраза «сделано в России» звучит гордо.

■ *Ольга Шапиренко-Артемьева*



Хороший материал по хорошей цене – залог успешных продаж

За крупными и успешными предприятиями стоят люди. Со своей историей, со своими мечтами и переживаниями, со своими неудачами и успехами. Генеральный директор «Научно-производственного предприятия РСС» Сергей Сергеевич Антипов в 90-е выбирал между предназначением и возможностью кормить семью. Человек дворянского сословия, кандидат наук, талантливый физик-ядерщик вынужден был бросить науку и начать с нуля. Он устроился помощником менеджера в сферу металлопроката. Сегодня его предприятие входит в пятёрку компаний, занимающихся редкими прецизионными сплавами для термических установок. Сергей Сергеевич не только руководит, но и является «играющим тренером», лично участвует в работе с клиентами. Ещё он общественный деятель и член Союза писателей России. Для журнала «Бизнес-Диалог Медиа» Сергей Сергеевич рассказал о деле, которое создал, и о том, как работает предприятие в 2017-м.

– Сергей Сергеевич, «Научно-производственное предприятие РСС» – это многолетний опыт производства и продаж. С чего начиналась история вашей компании?

– К науке в 90-е было жуткое отношение. Надо было семью кормить, пришлось уходить в никуда. Коммерция - это что-то новое и страшное для человека, который должен был вот-вот защитить кандидатскую диссертацию. Меня упрашивали остаться в институте, говорили, что надежда науки. Я сделал свой выбор.

Пришёл работать в компанию, занимающуюся нихромами и фехралями, обычным менеджером. До сих пор считаю, плох тот генерал, который не был солдатом. Я двигался по восходящей постепенно: сначала менеджер, затем начальник отдела продаж, коммерческий директор и руководитель целого направления по нихрому.

Появилось своё видение. Я был готов создать что-то своё. Мой приятель помог найти помещение в аренду. Всё начиналось с комнатки в качестве офиса и с контейнера в качестве склада. Сам сидел на телефоне с красным от звонков ухом. Сам выставлял счета, встречал доставки, принимал, взвешивал. Привозил материал на своей машине. Так было первые полгода. Друг помогал. Удалось заработать первый небольшой капитал в виде складского запаса. Уже тогда я понял: если есть хороший материал по хорошей цене, он обязательно продастся. С этого всё началось.

– Вы работаете более 10 лет и на сегодняшний день сертифицированы по стандартам ISO. Как трансформировалась система менеджмента качества за эти годы? С какими трудностями столкнулись?

– Мы в своей работе придерживаемся советского принципа «клиент всегда прав». Он платит деньги, а мы создаём условия: хорошее качество, сроки, количество, даже на большие заявки. Это очень важно, клиент не должен переживать. Подписал спецификацию и забыл до получения товара. А мы уже правдами и неправдами должны в срок его поставить. Бывает, и нас подводят, мы всегда пишем письмо и делаем всё возможное, чтобы минимизировать неудобства для клиентов. Были времена, когда не хватало материала на складе, мы не успевали за потребностями клиентов, если они резко менялись. Сейчас наша задача – иметь складской запас. Если какой-то позиции нет, мы находим способ решить вопрос в кратчайший срок. Клиент вправе с нас требовать, и мы это понимаем. С каждым годом наша деятельность становится всё лучше и прозрачнее. Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество.

– Где применяется выпускаемая вами продукция? Ваши клиенты – кто они?

– Наш клиент – любой российский завод, промышленное предприятие, которое используют в своём производстве нагревательные элементы, сплавы для нагревателей: нихромы или фехрали. У кого-то большой термический цех, у кого-то маленький. Клиент для нас важен и мелкий, на 5 кг продаж в месяц, и крупный, с заявкой на тонну. Мы всех воспринимаем как желанных. Но есть «золотая двадцатка» – она должна быть в рамочке на столе у каждого менеджера, таким клиентам особое внимание. С некоторыми я работаю лично, поддерживаю отношения, поздравляю с праздниками.

– Сколько игроков подобно вашей компании на рынке производства и реализации специальных сплавов в России? В чём ваше конкурентное преимущество?

– Рынок фехралей и нихромов достаточно конкурентный. Есть более круп-

ные игроки, чем мы. Есть более мелкие. В нашем сегменте мы занимаем, наверное, третье место по нашей узкой специализации прецизионных сплавов. Есть чем гордиться, есть куда стремиться. Наше главное преимущество – это гибкий индивидуальный подход. К каждому заводу прикреплён персональный менеджер, который постоянно «держит руку на пульсе». Второе преимущество – это наличие складского запаса. Даже если поступает большая заявка – мы способны решить этот вопрос.

Вот звонит клиент, у него сгорела печка, нужно срочно заменить спираль. Не все заводы могут быстро предоставить товар. Ему часто отвечают: «Мы вам можем сделать эти 100 кг проволоки, вносите 100% предоплату и в течение 90 дней вы свой материал получите». А ему материал этот нужен уже завтра! Мы работаем по-другому. Не подводим по срокам, чаще сами предлагаем скинуть заявку заранее. По желанию даём даже отсрочку платежа.

– Можно ли говорить о государственном значении вашего предприятия?

– Мы помогаем предприятиям, в том числе государственным, оперативно решить вопрос с поставкой необходимого материала. Небольшая железка может остановить целый крупный завод. Экономика предприятия пошатнётся, а мы этому препятствуем. Я горжусь нашей качественной работой. Поэтому, думаю, что можно говорить о значении таких предприятий, как наше, в масштабах страны.

– Вы работаете с предприятиями по всей России. Как удаётся наладить логистику с разными регионами?

– Мы пробовали открывать филиалы в регионах, чтобы стать ближе к клиентам. Но со временем поняли, что это бессмысленно. К удивлению, хоть и говорят, что у нас две беды – дураки и дороги, но транспортные компании очень хорошо работают. Я уверен в своих транспортных партнёрах. Мне клиент говорит: «Сергей Сергеевич, во Владивосток нужно поставить материалы». Не проблема. Через 3-4 дня вы получите свой материал. Я могу ускорить, чуть больше заплатить и быть уверенным, что всё прибудет в срок.

– Личность продавца играет ключевую роль в сегменте B2B, как выстроите кадровую политику в компании?

– У меня есть целая теория на эту тему, связанная с индийской культурой. Если кратко, то все люди делятся на три сословия или касты. 27% – не могут и не хотят работать, в Индии их называют неприкасаемые. К ним относятся бездельники и пьяницы. 60% – работяги и исполнители. Они работают на кого-то, им нужна задача. Это прекрасные исполнители. На них держится экономика земного шара. Они нас окружают везде и делают нашу жизнь лучше. Шудры по-индийски. Я к ним отношусь уважительно. Их жизненная задача – верно служить хозяину/начальнику. И три высшие касты – вайшьи, кшатрии и брахманы – это люди, способные мыслить и руководить. Их в сумме около 13%. Мне достаточно порой просто побеседовать с человеком, узнать его интересы, плюс моя интуиция и знание физиогномики. Я с каждым разговариваю лично, от грузчика до коммерческого директора. Мне интересны люди, их увлечения, их прошлый опыт, насколько конфликтный человек. В процессе непринуждённой беседы я могу распознать, кто из трёх категорий людей передо мной. У меня есть ребята, которые сами доросли до генеральных директоров. Я, как и любой человек, могу ошибаться, кто-то отсеивается в процессе работы.

– Как влияет на вас кризис?

– Кризис затронул. Общий спад экономики повлиял на то, что предприятия не стали покупать материалы впрок. Опытный снабженец обычно заранее заказывает побольше позиций, чтобы избежать форс-мажоров, когда установка встала. Дирекция из-за кризисов даёт распоряжения брать по минимуму, ровно столько, сколько нужно. Из-за этого снизился общий объём продаж. Второй момент – задержки платежей от клиентов. Один из наших клиентов вовсе обанкротился. Мы вынуждены быть более бдительными, работая по отсрочке платежей.

– Что для вас предмет гордости на вашем предприятии? Какой вы видите вашу компанию в будущем?

– Гордость – мои люди, моя команда, которая создана за эти годы. Я этих ребят сам всех вырастил. Они окрепли, и сейчас это надёжный тыл, который работает на общий результат.

В будущем я вижу свою компанию крупным холдингом. Планируем расширять ассортимент товаров, расширять бизнес, клиентскую базу. Частично мы уже это начинаем реализовывать. Хотим сделать сотрудничество для наших клиентов ещё более удобным. Планируем постоянно работать над улучшением качества продукции. Делать условия работы сотрудников более комфортными.

Ольга Шапиренко-Артемьева

Контакты:
http://ni-cr.ru/
E-mail: info@ni-cr.ru;
(495) 926-28-56, (495) 580-52-99

МЫТИЩИНСКАЯ ТЕПЛОСЕТЬ:
50 лет на службе комфорта потребителей

В 2019 году Мытищинская теплосеть отметит свое 50-летие. Сегодня предприятие олицетворяет собой передовые технологии и современный подход к теплоэнергетике. Есть операционный зал диспетчерской службы, в который поступает информация со всех подключенных объектов. На мониторы круглосуточно выводятся показания приборов учета тепловой энергии, состояния насосов, клапанов, информация о режимах включения тепловых сетей, данные о потреблении электроэнергии, газа, воды. Все основные параметры архивируются с неограниченной глубиной хранения. Система построена на модульном принципе, что позволяет подключать к ней новые объекты и населенные пункты. Дух захватывает: неужели так возможно?! Жители видят ежедневные показания общедомового прибора учета на сайте предприятия. А в дни запуска отопления больше не нужно отпрашиваться с работы из-за возможной протечки труб, это стало спокойным плановым мероприятием.

Конечно, так было не всегда. О том, какой путь прошла компания за годы существования, о приоритетах и планах на будущее читайте в этой статье.

НЕМНОГО ИСТОРИИ...

Полвека назад в системе теплоснабжения в Мытищах и в других советских городах использовались квартальные и домовые угольные котельные. Для 70-х годов такая модель отопления считалась весьма прогрессивной. Да и строительство объекта было сравнительно недорогим. Но с развитием отрасли выявились многочисленные недостатки, возникли проблемы с

точки зрения экологичности: нужно было ежедневно ухаживать за топкой и контролировать процесс горения. А к 90-м годам оборудование претерпело не только моральный, но и физический износ. Сети старели. На трубопроводах системы горячего водоснабжения часто случались аварии. Ремонтные службы постоянно перекапывали дворы для устранения утечек. Это доставляло неудобства жителям.

С приближением нового века администрация Мытищинского муниципального района и руководители теплосети запланировали и провели технический аудит системы. Проверка показала, что энергетическая эффективность оборудования не превышает 65%, а срок амортизации исчерпан.

Стала очевидна и другая проблема. К центральному тепловому пункту подключены десятки зданий различной этажности и степени утепления, находящиеся на неравной удалённости от котельной. Управление отоплением домов, в зависимости от показателей наружного воздуха, выполнялось только регулировкой температуры или напора теплоносителя из котельной. Это делало задачу обеспечения одинаковых параметров отопления всех зданий крайне сложной и практически неосуществимой.

В 2000 году Мытищинская теплосеть совместно с администрацией поставили задачу комплексно модернизировать систему теплоснабжения к 2020 году. Цель программы – повысить надёжность и качество теплоснабжения, снизить теплопотери, обеспечить экологическую безопасность, ресурсо- и энергосбережение.

Поэтому требовалось не просто заменить изношенное оборудование, а выстроить современную, технически грамотную инженерную инфраструктуру с планом на 100 лет. Возникла необходимость перехода на качественно новый уровень. Запланированная реконструкция должна была выполняться комплексно, затрагивая всю структуру системы теплоснабжения: процесс производства, условия транспортировки, механизм распределения и эффективное потребление.

Для реализации такой масштабной программы требовались значительные финансовые ресурсы. Мытищинский муниципальный район обратился в Правительство Российской Федерации для участия в программе «Муниципальное теплоснабжение», финансируемой за счет кредитных средств Международного банка реконструкции и развития, и Международную финансовую корпорацию. Благодаря этим проектам было установлено 394 автоматизированных узла учета и регулирования и смонтировано 64,2 километра новых теплотрасс.

Кроме кредитных средств для проведения модернизации системы теплоснабжения привлекались другие финансовые источники. Мытищинский городской округ участвовал в областных программах. Работа велась за счет средств капитального ремонта и подключения новых объектов.

ЭТАПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

Запланированная модернизация выполнялась комплексно в три этапа.

На первом этапе заменялась сеть трубопроводов. Вместо старых труб укладывали современные, с пенополиуретановой изоляцией со встроенной системой контроля их состояния. Такая высокотехнологичная конструкция практически исключает аварийные ситуации за счёт быстрой локализации проблемной зоны. Срок службы составляет 30-40 лет, а тепловые потери ниже 5%.

Второй этап – это установка 1000 узлов учета и регулирования в зданиях, в том числе в многоквартирных домах. Это позволяет автоматически управлять подачей тепла в здание, в зависимости от погодных условий, типа объекта и потребляемых ресурсов. Отрегулировали режимы подачи тепла для каждого дома отдельно. Узлы учёта разместили в подвальных помещениях или на первых этажах. Такое решение даёт много плюсов: компактность, широкий диапазон тепловых нагрузок, энергоэффективность, улучшение качества и уменьшение расхода горячей воды. Благодаря этому снижается давление во внутренних сетях, экономятся капитальные и эксплуатационные затраты. Появилась возможность мотивировать жителей и соцсферу к энерго- и ресурсосбережению.

В результате проделанной работы в 5 раз уменьшилось количество обращений жителей. Инциденты на 100 км трубопроводов сократились в 4 раза. Расходы собственников на отопление за 1 квадратный метр в домах с установленными узлами учета и регулирования стали меньше на 30% по сравнению с оплатой по нормативу. Тариф на тепловую энергию в городском округе Мытищи находится на уровне ниже среднего по области.

Третий этап предусматривал модернизацию котельных, перевод их в автоматический режим по разработанному графику. Плановая замена оборудования идет во всех котельных. Например, этим летом были выполнены работы по обновлению электрического хозяйства котельной МЭТЗ. Современное техническое оснащение гарантирует качество, причем оборудование преимущественно произведено в России. Это сложная электроустановка, которая требует правильной эксплуатации и грамотного обслуживания. Электрики предприятия постоянно совершенствуют свои знания, в работу вовлечён только квалифицированный персонал.

К ОТОПИТЕЛЬНОМУ СЕЗОНУ ПОДГОТОВИЛИСЬ

В этом году отопительный сезон начался планово. На всех 44 котельных, которые стоят на балансе городского округа Мытищи, запуск прошёл без сбоев. Заблаговременно сделали опрессовку, проверили готовность оборудования и теплотрасс. В рабочий режим были приведены все 280 км сетей.

Подготовку к новому отопительному сезону энергетики городского округа Мытищи начали еще 1 мая, сразу после остановки котлов. До 15 сентября были проверены многоквартирные дома и здания социального назначения.

Главный инженер АО «Мытищинская теплосеть» Иван Михайловский пояснял в сентябре: «Неисправности были выявлены

ещё в прошлом отопительном сезоне, мы сразу составили графики и планы работ». Помимо основного оборудования в котельных проверили все системы, включая фильтры, которые очищают воду от посторонних примесей. Обследовали и отремонтировали газовое оборудование и контрольно-измерительные приборы и автоматики. На предприятии создан аварийный неснижаемый запас материалов, оборудования и резервного топлива. Управляющими компаниями проведены промывки и опрессовки систем отопления.

Генеральный директор управляющей компании ООО УК «ДОМЖИЛСЕРВИС» Дмитрий Игоревич Штыков рассказывал перед началом отопительного сезона: «Была проведена большая работа совместно с Мытищинской тепловой сетью. В данный момент заполнены системы отопления, они развоздушены, все узлы в исправном состоянии, готовы принять тепловую энергию от ресурсоснабжающих организаций и подать в квартиры тепло».

В котельной, расположенной в Перловке, проведены работы по ремонту котловых труб. Заменены дефектные участки. Котёл в такой системе при работе на полную мощность даёт максимальную нагрузку 30 МВт. Высота агрегата 9 метров. Эта станция теплоснабжения обслуживает 4 микрорайона.

ВСЕ КОТЕЛЬНЫЕ ГОТОВЯТСЯ К ПОЛНОМАСШТАБНОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ

Основное топливо – газ. В случае каких-либо проблем оборудование переводится на резервное топливо. В городе система тепловых источников закольцована. При инцидентах и сбоях с каждого теплового источника перераспределяется нагрузка, в результате потребители не страдают и получают тепло в полном объёме. В рамках постановления №354 отключение домов от тепла не должно превысить 4-х часов.

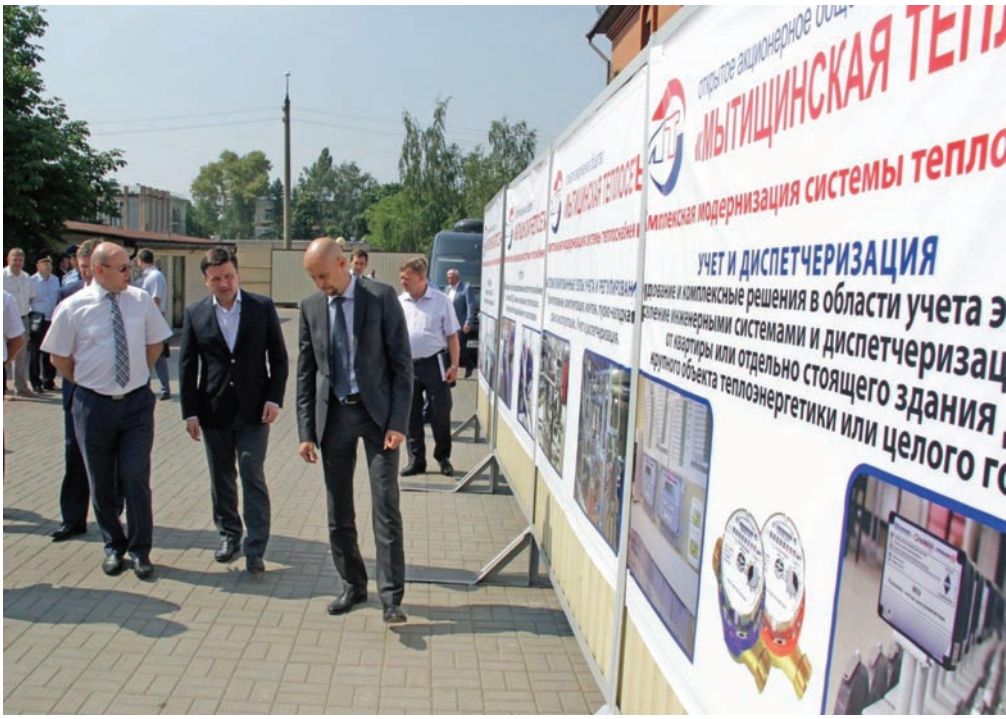
С модернизацией системы теплоэнергетики с уверенностью утверждают, что к любым форс-мажорам готовы. Для удобства жителей круглосуточно работает диспетчерский центр. Все повреждения теплосетей дежурный видит в режиме реального времени на большом экране. Туда выведена вся информация по работе тепловых источников и узлов учета и регулирования.

Согласно плана, утверждённого главой муниципалитета Виктором Азаровым, управляющие и ресурсоснабжающие организации проверяют не только оборудование, но и готовность аварийно-восстановительных бригад. Выявляется список того, чем должны быть оснащены ремонтники. Отсутствие оборудования или запчастей не станет оправданием, если начнут мёрзнуть люди. Проверка показала, что всё необходимое у бригад есть. Неприятностей в этом отопительном сезоне специалисты не ждут, но в случае чего – справятся с любой ситуацией.

МЫТИЩИНСКАЯ ТЕПЛОСЕТЬ ВЕДЕТ АКТИВНУЮ И ОТКРЫТУЮ ПОЛИТИКУ

Предприятие вплотную сотрудничает с заинтересованными общественными организациями. Насущные вопросы решаются на встречах разного формата. Специалисты теплосети не только навели порядок у себя, но и помогают управляющим компаниям провести обследование домов с точки зрения энергоэффективности, участвуют в выставках и семинарах. У всех сторон задачи сходятся – быть ближе к потребителям ресурса.

С этой же целью был создан Общественный совет Мытищинской теплосети, который стал площадкой для обсуждения насущных вопросов. Часто жители задаются вопросом, как повысить энергоэффективность домов. Люди хотят не просто ремонтировать своё жильё, но и экономить на коммунальных платежах. Надо сказать, что работа в этом направлении ведётся не только в рамках одного городского округа, но и по всей стране. Глава Минстроя России Михаил Мень ещё 15 февраля 2017 года подписал приказ об утверждении перечня мероприятий по энергосбережению



для многоквартирных домов. На общественном совете Мытищинской теплосети участники обсуждения разработали «дорожную карту» по повышению энергоэффективности старых домов и определили критерии отбора домов в программу. Работа в этом направлении продолжается. В домах наблюдается экономия тепловой энергии до 30% по сравнению с нормативом.

Если говорить о других мероприятиях, в которых участвует теплосеть, то в ноябре текущего года проведён круглый стол по вопросу обоснованности использования в расчётах за горячее водоснабжение показаний общедомового прибора учета тепловой энергии. В этом деле есть ряд противоречий. Действующее законодательство позволяет распределять тепловую энергию на нужды циркуляции в отоплении согласно п. 42.1 Правил №354. Несмотря на это, участники круглого стола пришли к выводу, что необходимо это прописать в Правилах более четко и понятно. Они договорились обратиться с законодательной инициативой в адрес Правительства РФ.

Чтобы подробнее рассказать о том, как происходит начисление за тепловую энергию, а также о том, как функционирует современная система теплоснабжения, в программу мероприятия включили обзорную экскурсию по котельным старого и нового образца. День открытых дверей – это уже сложившаяся многолетняя практика, которая даёт результаты. Ведь по итогам выезда представители общественности проведут встречи в своих организациях, разъяснят специфику тех или иных направлений в работе теплосети. Благодаря этому жители узнают, как устроена современная система теплоснабжения. Дополнительным преимуществом является то, что специалисты теплосети консультируют УК и ТСЖ по вопросам повышения энергоэффективности зданий. Совместными усилиями вместе с активными жителями состояние объектов улучшается, есть экономия в оплате за тепловую энергию.

Мытищинская теплосеть по данным Всероссийского бизнес-рейтинга (business-rating.net) заняла 3-е место в списке среди предприятий теплоэнергетики Центрального федерального округа в 2017 году. Она признана поставщиком класса ААА.

Координация между управлением ЖКХ города Мытищи, ресурсоснабжающим предприятием Мытищинская теплосеть, Общественной палатой, УК, ТСЖ, активными жителями даёт неоспоримые преимущества. Только совместными усилиями можно добиться результатов.

Ольга Шапиренко-Артемьева

КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ:

• Мытищинская теплосеть эксплуатирует 44 котельные и обеспечивает теплом 214 тысяч жителей.

• К системе централизованного теплоснабжения подключено 1700 зданий – это жилые дома, социальная сфера и промышленные предприятия.

• В городском округе Мытищи проложено 280 км тепловых сетей, из которых 185 км – новые предизолированные трубопроводы в ППУ-изоляции с системой мониторинга состояния.

• Диспетчерский центр Мытищинской теплосети.

• Колл-центр Мытищинской теплосети для приема жителей и организаций по вопросам теплоснабжения.

Стоматологический центр «ЛИНА»: ПЛАТНОЕ КАЧЕСТВО – БЕСПЛАТНО!

Первая стоматологическая клиника под именем «ЛИНА» появилась в подмосковных Мытищах уже более 20 лет назад. Думается, мало осталось жителей Мытищ, Королева и других окрестных поселений, которые ни разу бы не побывали в ее стенах. Неизменно высокое качество лечения и протезирования, внимательность и вежливость персонала, мастерство и профессионализм врачей снискали заслуженные признание и уважение со стороны пациентов. А с февраля 2017 г. стоматологический центр «ЛИНА» начал принимать пациентов по государственной программе обязательного медицинского страхования Московской области. Это означает, что теперь пациенты могут получать БЕСПЛАТНУЮ помощь в коммерческом медицинском учреждении. Сегодня наш собеседник – создатель и бессменный генеральный директор ООО «ЛИНА» Тигран Галустов.

– Тигран Семенович, кто может обратиться в вашу клинику и что для этого нужно кроме полиса?

– Воспользоваться нашими услугами по программе ОМС может любой достигший 18-летнего возраста гражданин России, вне зависимости от места его регистрации, если у него есть на руках полис ОМС, паспорт и СНИЛС.

– То есть если у меня, например, гостит сестра, которая живет в Магадане, и ей вдруг понадобилась помощь стоматолога, то ей не обязательно возвращаться домой, а можно просто, взяв эти документы, обратиться в ваш центр и получить там медицинскую помощь?

– Абсолютно верно! Мы имеем возможность и право предоставлять ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПОЛИСУ БЕСПЛАТНЫЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ как жителям Московской области, так и жителям всех без исключения городов и областей нашей немаленькой страны. Поэтому с удовольствием примем любого нуждающегося в нашей помощи приезжего человека.

– А не отражается ли отсутствие платы за лечение на качестве услуги, на используемых при лечении материалах?

– Вопрос интересный и очень важный! Думаю, что именно в этом аспекте и проявляется сама целесообразность привлечения коммерческих медицинских организаций к оказанию услуг по программе ОМС. Ведь ни для кого не секрет, что для поддержания спроса на платные услуги мы обязаны соблюдать высокие современные стандарты в стоматологии, бороться за высочайшее качество и культуру обслуживания и применять самые качественные материалы и медикаменты. Из этого формируются наша репутация и наш имидж среди пациентов.

Оказывая бесплатные услуги, мы не можем подвергать себя риску потерять «лицо», облик которого мы формировали долгие годы, поэтому мы применяем все те же стандарты, принципы и требования к специалистам, как и при платном приеме. Так, например, на прием одного пациента у нас выделяется не менее часа реального времени. Никакого конвейера, только индивидуальный подход и максимум внимания каждому. Оборудование, инструменты и технические средства в нашем центре применяются те же, что и при платном приеме. Разве что, говоря о том, что касается анестезии и материалов, вынужден с сожалением отметить, что их перечень ограничен правилами территориальных фондов ОМС. Но и здесь мы приобретаем только самые лучшие из разрешенных.

Так что с полной ответственностью заявляю: сравнивая качество платного и бесплатного приема, мы не ведем речь об оценке «хорошо» или «плохо». Мы говорим: «Очень хорошо!» и «Еще лучше!» И только так!

– Впечатляет. Ну, а какие конкретно услуги может получить человек в вашей клинике?

– Полный перечень услуг, которые мы оказываем по программе ОМС, представлен на нашем официальном сайте: www.linadent.ru. Там же можно познакомиться со всеми нашими специалистами и получить другую информацию, связанную с платными и бесплатными нашими услугами. А коротко на ваш вопрос могу ответить так: по программе ОМС наши пациенты могут получить почти все услуги, связанные с лечением и удалением зубов, а также с гигиеной полости рта. Протезирование зубов и имплантация под эту программу не подпадают.

– А можно ли каким-то образом сочетать бесплатное и платное лечение?

– Безусловно, можно! Желание пациента – закон нашей работы! Программа ОМС не запрещает комбинировать бесплатные услуги с платными. Например, по правилам, установленным территориальным фондом ОМС, при пломбировании зубных полостей разрешается использование пломбировочных материалов только цементных и химического отверждения. По желанию пациента мы можем установить пломбу из материалов светоотверждаемых, при этом доплата будет существенно ниже, чем полная стоимость лечения зуба. Аналогичная ситуация с анестезией и пломбированием зубных каналов.

Кроме того, многие пациенты ощутимо экономят денежные средства на лечении и удалении зубов по бесплатной программе перед протезированием или имплантацией. Нечего скрывать, что существенно возросший с началом приема по программе ОМС поток пациентов, добавил нам и число обратившихся за протезированием и имплантациями, что является нашей прямой выгодой. Кстати, протезисты и хирурги-имплантологи в нашем центре очень высокого уровня, что позволяет нам предоставлять полный комплекс качественных услуг, минимизируя затраты пациентов.

– Тигран Семенович, а как много пациентов уже воспользовалось возможностью бесплатного лечения в вашей клинике? Ведь с февраля прошло не так уж много времени.

– Мы начали свою деятельность по программе ОМС с 1 февраля 2017 г. С того дня и до сих пор нас посетили впервые почти 4 000 жителей Подмосковья и приезжих из других субъектов Федерации граждан России. Много это или мало, судите сами. Если учесть, что мы находимся в начале пути, то принимать только по программе ОМС по 15 – 20 пациентов в день (с учетом повторных посещений), на мой взгляд, очень неплохой результат.

При этом особо хочу подчеркнуть, что наши пациенты дружно высказывают весьма лестные оценки качеству нашей работы. Подавляющее большинство людей уходит от нас довольными результатами лечения, оставляют положительные отзывы и рекомендуют нас родственникам, друзьям и знакомым.

Мы же со своей стороны принимаем меры по созданию условий приема большего количества пациентов. Открыли еще одно терапевтическое отделение, оснащенное по последнему слову техники новым оборудованием, дополнительно приняли на работу опытных специалистов. Создаем условия для комфортного лечения посетителей.

– А есть ли еще стоматологические клиники, кроме вашей, где население может получать бесплатные услуги?

– В каждом городе есть государственная стоматологическая поликлиника. Наверняка где-то есть кабинеты в обычных поликлиниках. Возможно, где-то и коммерческие клиники также вошли в программу ОМС. На самом деле это неважно. А важно то, чтобы как можно больше жителей получили доступ качественным бесплатным медицинским услугам, не ждали в очередях неделями и месяцами и имели право выбора учреждения для обращения за медицинской помощью.

– Если уж люди могут комбинировать платное и бесплатное лечение, то вопрос такой: насколько дороги у вас платные услуги?

– На формирование ценовой политики в стоматологических клиниках влияет множество факторов. Здесь и состояние российского рубля (большинство материалов, оборудования и техники – импортные), и стоимость аренды, и региональные цены в целом. Низкими цены на услуги стоматологов не назовешь нигде. Но мы у себя в центре стараемся максимально снизить нагрузку на кошелек наших пациентов. В первую очередь за счет гибкой системы скидок. Скидки мы предоставляем пенсионерам, инвалидам, ветеранам, многодетным, а также при достижении определенного потолка стоимости лечения и протезирования. Так что в итоге почти всегда цены на наши услуги достаточно конкурентоспособны.

– Что бы вы пожелали своим пациентам?

– Беречь свое здоровье! Не болеть! Больше улыбаться! А здоровыми улыбками мы вас обеспечим.

Алексей Сокольский

Ждем вас по адресу: МО,
г. Мытищи, ул. Юбилейная, 23, к. 1.
+7 (495) 588-79-36,
+7 (498) 684-86-78.
Не забудьте медицинский полис!

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ, НЕ ЗАБЫВАЯ ПРОШЛОЕ

На предприятии «Особое конструкторское бюро кабельной промышленности» производится продукция, которая не только конкурентоспособна и соответствует мировым стандартам, но еще и уникальна, не имеющая аналогов в своей сфере. Выдержав все перестройки и кризисы, компания во главе с Владимиром Кулиничем выходит на новый виток развития. Генеральный директор АО «ОКБ КП» рассказал нашему изданию о влиянии многолетней истории на сегодняшнюю деятельность и о перспективах научно-производственного объединения.

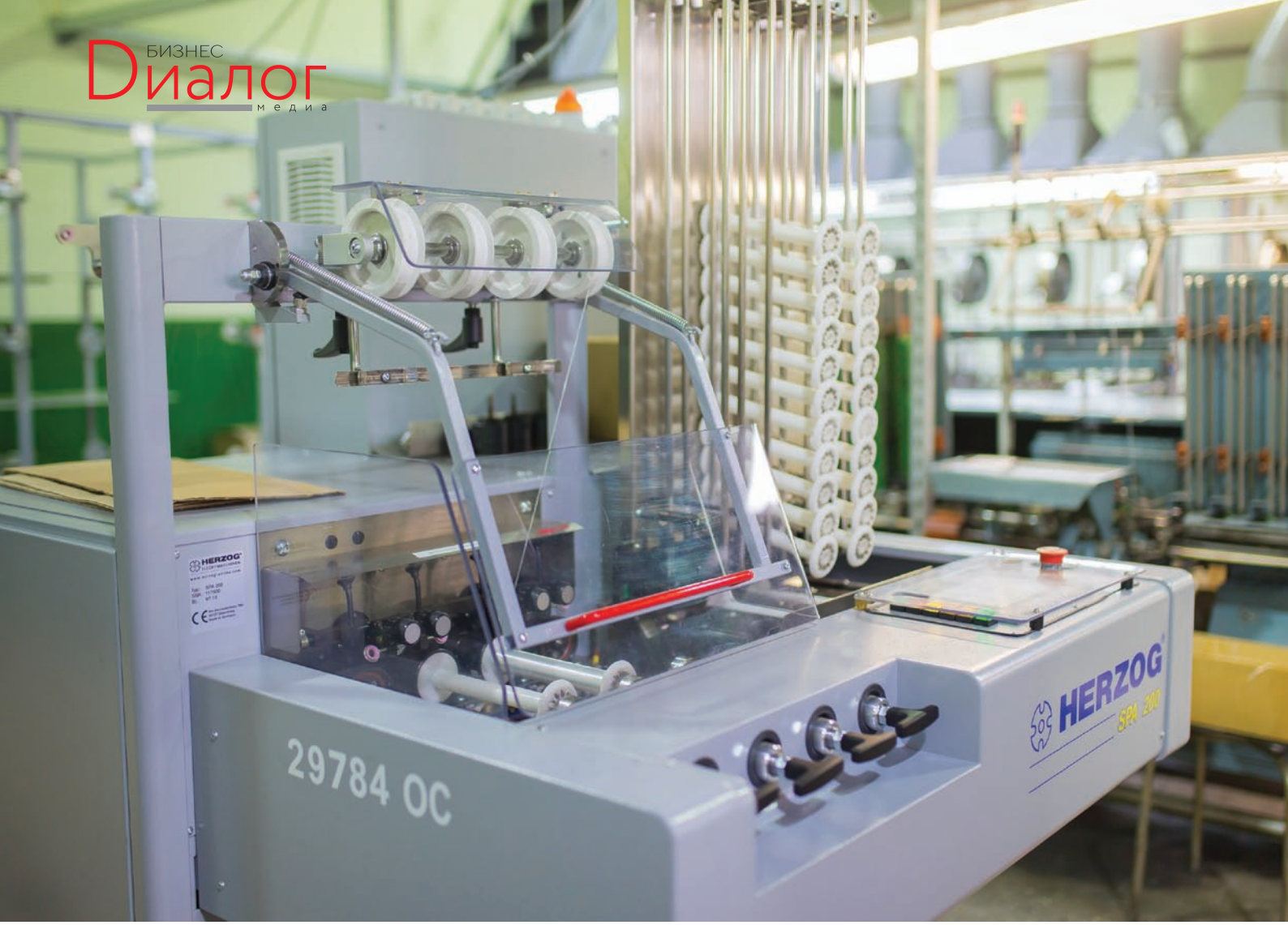
– Владимир Николаевич, история вашего предприятия начинается еще в начале пятидесятых годов XX столетия. Все течет, все изменяется. Ваше богатое прошлое отражается на вашей сегодняшней деятельности?

– Наше предприятие начало свою деятельность в городе Мытищи в 1958 году. До этого оно находилось в Москве. На самом деле «ОКБ КП» было создано под советскую космическую программу, являлось и является одним из ключевых разработчиков кабельной продукции в стране. В первую очередь, провода и кабели специального назначения для космоса, бортовые провода для самолетов и вертолетов, кабели управления для подводных лодок. Орбитальная станция «Мир» была полностью оснащена нашими изделиями. Таких примеров много: от кабеля зажигания олимпийского огня в 1980 году до грузонесущего кабеля, на котором впервые в мире вышел в открытый космос космонавт Леонов. Здесь работали над разными проектами, в том числе и касающимися «оборонки». В Особом конструкторском бюро кабельной промышленности в советское время трудилось 4000 человек. Это было опытное производство. Во время развала СССР рухнула плановая экономика, что не сломило коллектив «ОКБ КП», и с 1991 года предприятие развивается самостоятельно. Научный потенциал здесь был и остается на высоком уровне. Это весьма богатое наследство.

– В компании ведутся научные разработки с учетом современных требований? Как изменился рынок такой узкой сферы в научной и производственной деятельности?

– В «ОКБ КП» сохранен полный цикл: от разработки до серийного производства, включая Испытательный Центр, целое Управление и более 5 научных подразделений занимаются научно-исследовательской деятельностью. Там идет разработка новых изделий кабельно-проводниковой продукции особого и специального назначения для экстремальных и уникальных условий эксплуатации. Ученые создают и модернизируют конструкции, совершенствуют технологии изготовления радиочастотных и оптических кабелей, предназначенных для использования в телекоммуникационных и информационных системах связи и радиолокации, в системах связи и управления наземными, морскими, авиационными и космическими объектами.

Помимо того, что мы реализуем государственный заказ Минпромторга РФ в



рамках программы импортозамещения ряд ОКР (опытных конструкторских разработок), мы еще представляем инициативные работы, которые разрабатываем в инициативном порядке, опираясь на тенденции рынка. Сейчас компания работает над новыми облегченными проводами для авиационной промышленности, ведем разработки новых морских и судовых кабелей.

Наше конструкторское бюро трудится над разработкой и производством новейших облегченных кабельных изделий, которые позволяют улучшить тактико-технические характеристики летательных и космических аппаратов, ракет и наземного транспорта.

– Получается, что научная деятельность у вас достаточно активно развита. И если в советские годы проблем с научными кадрами не было, как обстоит дело сейчас. Испытываете ли вы сейчас в них дефицит? Где растите своих сотрудников?

– Научный потенциал у нас остался еще со времен советского периода, наши опытные кадры и обучают молодежь. Талантливых ребят и сейчас хватает, которые хотят заниматься научной деятельностью. Проблема в том, что сейчас большинство начинающих сотрудников хотят сразу быть начальниками, получать большую зарплату. На «ОКБ КП» для интересных ценных молодых кадров работают социальные программы, предоставляем жилье, поддерживаем материально. Поэтому мы серьезно занимаемся кадровой политикой, совместно с ведущими профильными ВУЗами, такими как: Московский энергетический институт, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева, Национальный исследовательский Томский университет, обеспечивающие «ОКБ» молодыми научными кадрами.

– Вы участвовали во многих важных государственных проектах, можно сказать, принимали непосредственное участие и в освоении космоса. Сегодня есть серьезные заказы? Кто ваши клиенты?

– Партнерские отношения связывают компанию с такими широко известными предприятиями, как: предприятия ГК «Роскосмос», ГК «Ростех», ГК «Росатом», Концерн «Вертолеты России», ПАО «Объединенная Авиационная корпорация» и другими. Мы являемся соисполнителями во многих проектах по разработке и производству новейших изделий военного и двойного назначения.

– Рынок привнес своей составной частью острую конкурентную борьбу между предприятиями за потребителя. По имеющимся данным, завод ее достаточно успешно выдерживает, как это удается?

– Многолетний опыт и постоянное совершенствование технологических процессов, инновационные разработки, современное оборудование и высококвалифицированные специалисты «ОКБ КП» обеспечивают производство продукции высочайшего качества и надежности.

Предприятие активно развивается и обновляется, сохраняя и преумножая накопленный опыт. «ОКБ КП» обладает уникальным полным производственным циклом, начиная от разработки и заканчивая серийным выпуском кабельной продукции. При этом используются элементы собственной исследовательской работы. Конструкторами завода создано и выпускается более пяти тысяч наименований кабельной продукции. В каталоге компании представлены радиочастотные, волоконно-оптические, высоковольтные кабели, бортовые провода для общепромышленных и экстремальных условий эксплуатации. Мы уделяем пристальное внимание проблемам качества продукции. Наш потребитель все это ценит.

– Как вы оцениваете конкурентоспособность «ОКБ КП», и вообще существует ли конкуренция среди предприятий, работающих в значительной степени по гособоронзаказу?

> НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗДЕСЬ БЫЛ И ОСТАЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ. ЭТО ВЕСЬМА БОГАТОЕ НАСЛЕДСТВО.

– В нашей стране тысячи предприятий, которые в той или иной степени связаны с изготовлением оборонной техники. Безусловно, на рынке присутствует конкуренция, которая повышает качество и обеспечивает снижение стоимости конечной продукции. Хотелось бы расширить свое присутствие в продукции гражданского назначения. Преимущество нашей компании – это тот потенциал, который был накоплен за все годы. В нашем коллективе еще работают те, кто стоял у истоков создания «ОКБ КП».

Наше конструкторское бюро трудится над разработкой и производством новейших облегченных кабельных изделий, которые позволяют улучшить тактико-технические характеристики летательных и космических аппаратов, ракет и наземного транспорта.

– В большинстве сфер промышленности сейчас качество продукции определяется путем сравнения с зарубежными аналогами, а эффективность предприятия – его включенностью в инновационную деятельность. В этом контексте, какова ваша специфика? Какие инновационные решения и разработки сегодня освоены вами? Удалось ли стать участниками программы импортозамещения?

– Приоритетная задача компании АО «Особое конструкторское бюро кабельной промышленности» – обеспечение авиационной и ракетно-космической техники кабелями и проводами, которые соответствуют мировым стандартам. Наиболее актуальными направлениями в настоящее время являются работы по импортозамещению кабельно-проводниковой продукции, а также создание новых кабелей и проводов с улучшенными массовыми, габаритными и эксплуатационными характеристиками.

Некоторые разработки «ОКБ КП» не имеют аналогов в мире.

Наши опытные конструкторские разработки участвуют в программе импортозамещения. Кабельно-проводниковая продукция разработки и производства «ОКБ КП», может заменить и успешно заменяет продукцию зарубежных производителей на рынке РФ.

Мы используем в производстве практически все отечественные элементы. Сейчас недостает тех компонентов, которые выпускала раньше советская химическая промышленность. Здесь можно увидеть толчок развития химпрома. Потребляем много российской меди и серебра. К сожалению, отечественного оборудования не хватает. Станкостроение отстает в нашей стране. Приходится закупать итальянское или немецкое технологическое оборудование. До санкций немного успели перевооружиться.

А что касается инноваций в науке, то прогресс еще никому не удалось остановить. Мне хочется предприятие вывести на новый качественный уровень. Провести реформу, чтобы она коснулась всех структур предприятия, максимально эффективно производить и реализовывать качественную продукцию, постоянно выходить на рынок с новыми изделиями и в целом успешно развиваться, при этом не растрачивать тот опыт, который приобретен за полвека.

– В кабельной отрасли как нигде остро стоит проблема фальсификатов. Насколько она актуальна для вас и принимаете ли вы участие в ее решении?

– Сейчас мировой фабрикой для всех является Китай. А, учитывая то, что у нас своя специфика и снижение качества продукции невозможно, наши клиенты, как правило, не используют фальсификаты, это чревато серьезными последствиями. Да и качество наших кабелей всех устраивает, за 10 лет ни одной рекламации.

МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ И ПОСТОЯННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ, ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ, СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ «ОКБ КП» ОБЕСПЕЧИВАЮТ ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ.

– Владимир Николаевич, а есть ли выход на зарубежный рынок и каковы планы руководства предприятия по его освоению?

– После развала Советского Союза многие предприятия высокотехнологичного производства были выброшены с европейского рынка и многих других стран, где была сфера влияния Советского Союза. Раньше продукция отечественных предприятий, подобно нашему, распространялась на весь мир. Сейчас мы, к примеру, ведем переговоры с партнерами из Индии и Китая. В глобальном плане есть перспектива работы с Индией. Туда поставляется много нашей техники, в которой присутствуют наши провода. Существуют риски, что скопируют наши изделия и будут производить фальсификаты. Вопрос защиты нашей интеллектуальной собственности сейчас стоит остро. Российские изобретатели могут рассчитывать на защиту их прав за рубежом лишь при получении зарубежных патентов. А стоимость их немаленькая. Если бы наши патенты распространялись на весь мир, было бы проще. Я считаю, что сейчас свой рынок надо развивать. И если не будет заказов со стороны государства, то искать в коммерческих отраслях.

Ольга Спичка

РАБОТАТЬ НА СОВЕСТЬ

Посадить дерево, родить сына, построить дом – первостепенные задачи любого уважающего себя мужчины. Николай Макаров, основатель и генеральный директор компании «СтеПанСтрой», может гордиться тем, что помог реализовать одну из этих задач нескольким сотням представителей сильной половины человечества. Компания более 10 лет занимается строительством домов под ключ по канадской технологии. По словам руководителя, СИП-панели показали себя как чрезвычайно прочный, очень неприхотливый в монтаже, влагоустойчивый и обладающий лучшими теплосберегающими свойствами строительный материал, который сбережет деньги и время при строительстве любого здания.

– Николай Васильевич, вы 10 лет на строительном рынке и все это время работаете с СИП-панелями. Почему была выбрана именно эта технология? В чем ее преимущество?

– Эта технология попала на глаза совершенно случайно. В 2006-м году мой товарищ рассказал, что в фирме, где он работает, руководство решило приобрести «заморское чудо», – оборудование для изготовления сэндвич-панелей, которые будут использоваться для строительства домов. Когда я ознакомился с новым оборудованием и технологией, мне, на первый взгляд, как владельцу дома из сруба, все это показалось смешным. И это неудивительно, она всем на первый взгляд такой кажется. Кусок пенопласта между двумя листами ОСП представляется хрупкой и ненадежной конструкцией. Но потом, ради интереса, проверил технологию в деле. Нам доверили собрать бытовку своими силами. В итоге получилась довольно прочная и теплая конструкция. Ну, а когда вышеупомянутая компания, установившая линию, провела сертификацию и испытания панелей, то я окончательно понял, что за этой технологией, возможно, будущее в России. А, учитывая уникальные теплотехнические характеристики, ей, по сути, нет конкурентов по скорости возведения и экономическим показателям. Стена толщиной всего 174 мм равна по теплосбережению кирпичной стене 1,5 м!

– Как все начиналось 10 лет назад? Были поставлены конкретные цели или это было просто коммерческий проект – заработать деньги?

– Поначалу, конечно, не было окончательно ясно, как будет данный бизнес развиваться. Ведь народ у нас очень консервативен, и при разговорах о технологии многие сразу вспоминают сказку про трёх поросят, строивших себе дома. Первые полгода просто на голом энтузиазме делал рекламные буклеты и прочую продукцию. Люди спрашивали, интересовались, но боялись вкладывать деньги в непонятные и незнакомые материалы. Но, как говорится, вода камень точит, заказы потихоньку пошли. Конечно, помимо продвижения технологии была и цель зарабатывать деньги. Хотелось успеть занять нишу в новой сфере.

– Что изменилось за 10 лет на рынке возведения частных домов? Сейчас огромное количество материалов. Как удается убедить клиентов использовать именно вашу технологию?

– За это десятилетие очень многое поменялось на рынке малоэтажного строи-

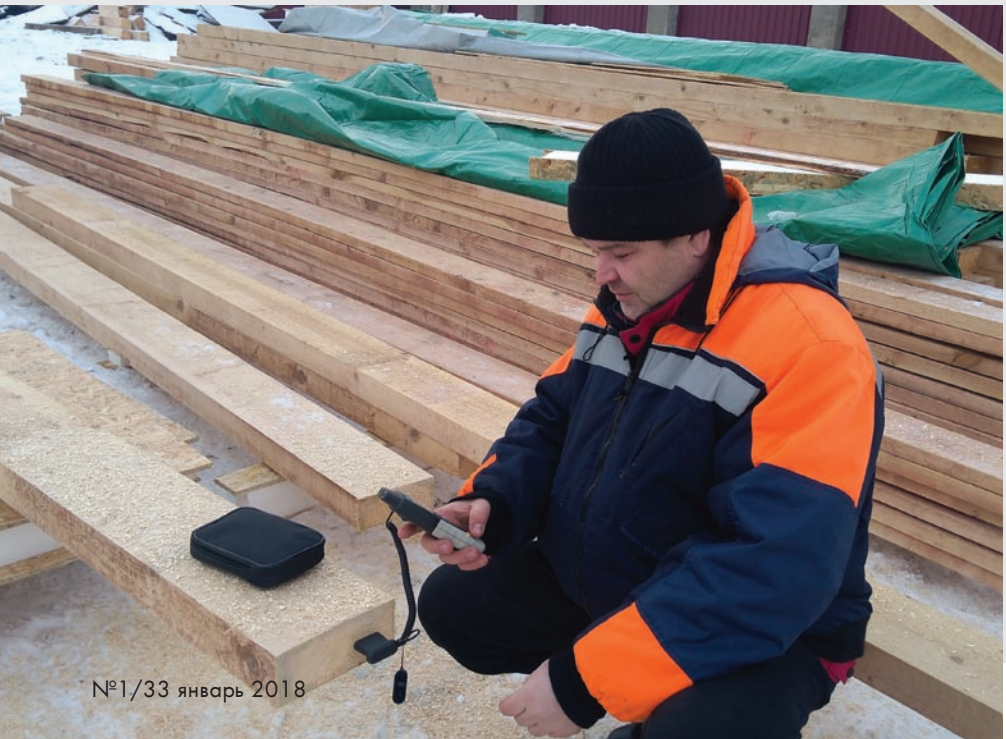
тельства. Если в 2008-м году, по сути, на всю страну было около 5-6 фирм, работающих по этой технологии, то в 2012-м их было уже около полусотни. Сейчас их еще больше. Конечно, за этот период появлялись и исчезали те, кто решил по-быстрому заработать денег. Появилось много так называемых «диких бригад», которые, поработав немного на какой-либо фирме и построив 3-4 дома, решили, что они уже стали большими специалистами, и стали предлагать более низкие цены, заманивая людей в свои сети, пользуясь доверием. Быстро и кое-как собирали дома, а то и просто брали задаток и исчезали за горизонтом. И это известная проблема всей отрасли в целом. От этого страдают и заказчики, и добросовестные строители, которых, к счастью, большинство.

– У вас постоянный коллектив? Чтобы работать с вашим материалом, требовалось обучение персонала?

– К сожалению, те, с кем начинал 10 лет назад работать, пошли по своему пути. Но за это время обретены другие соратники, близкие по духу люди, с которыми не стыдно браться за любую, даже самую сложную работу. Ни для кого не секрет, что мы не только строим новые дома, но и реконструируем и ремонтируем старые с помощью нашей же технологии. Там, где другие отказываются, мы беремся и доводим дело до конца. Технология достаточно проста и доступна любому человеку, хоть раз державшему в руках инструмент. Но в любом случае новый человек, даже имеющий опыт строительства в других сферах, направляется в опытную бригаду, с которой собирает 2-3 дома. И если видно, что человек готов и способен работать в качестве бригадира, то он уже набирает себе в бригаду других людей и несет за них ответственность.

– Вы просто возводите каркас или у вас полный цикл возведения домов? Что входит в перечень ваших услуг, и какие гарантии вы даете клиентам?

– Как правило, мы собираем коробку дома, готовую под чистовую отделку. Но это связано не с тем, что у нас нет специалистов по отделке, а с тем, что люди очень часто ограничены в средствах, и денег хватает только на возведение коробки. А отделка у людей растягивается во времени. Что-то делают своими силами, где-то привлекают узкопрофильных специалистов. Мы предлагаем полный цикл, но финансово на это может пойти далеко не каждый заказчик. Часто в комплексе делаем внешнюю отделку, которую сделать самостоятельно достаточно сложно. Если заказчик готов сделать заказ на полный цикл работ, то что-то мы делаем сами, на какие-то работы приглашаем партнеров-субподрядчиков. В настоящее время мы даем гарантию на все работы 8 лет, включая и работы, выполненные партнерами, если их зона ответственности предполагает такой срок гарантии и выше.



– Чтобы сегодня удержаться на строительном рынке, какие необходимо использовать «инструменты»? Как вы продвигаете свой бизнес? Используете ли вы технологии в области интернет-маркетинга (SMM – social media marketing)?

– Самый лучший бонус по окончании работ – это довольные заказчики, готовые рекомендовать вашу компанию всем друзьям и знакомым. Самая лучшая реклама - это рекомендация клиента. По прошествии стольких лет уже можно гордиться, что название твоей фирмы у всех на слуху, кто хоть краем касался этой технологии. Конечно, мы применяем современные инструменты продвижения, стараемся «держать нос по ветру», но многие заказы мы получаем благодаря рекомендациям, так называемому «сарафанному радио». Бывают, конечно, и неприятные моменты, но мы решаем их и идем дальше. Сейчас эта работа уже приносит удовольствие, все время растешь в профессиональном плане, обретаешь новых знакомых и новые связи. Мы не гонимся за большими объемами, мы, скорее, нацелены на качество, а не на количество заказов. Работаем ровно с тем объемом, который можем успешно реализовать.

– В 2017 году были какие-то интересные или, может быть, весьма значительные проекты? И какие вы строите перспективные планы?

– Трудно сказать, каждый заказ индивидуален, с каждым заказчиком работаю лично. Сказать, что было что-то необычное, не могу. В следующем году планируется интересная реконструкция дома, но пока там идет оформление документов. Ну, а планы – как обычно: работать на качество и на совесть.

Ольга Спичка

УСПЕХ В КОМПЛЕКСЕ

Одна из известных тенденций в бизнесе – это комплексное решение задач и проблем клиентов. Компания «Серебрянный узел» во главе с генеральным директором Олегом Кедровым развила этот подход в сфере логистических услуг. Теперь, благодаря инновационному подходу, индийским партнерам и гибкости, столь необходимой на российском рынке, компания заняла свою нишу и готова отработать все этапы международных перевозок, безукоризненное сопровождение груза и выполнение валютных, таможенных, налоговых и транспортных требований.

Услуги ответственного хранения получили широкое применение только в последние годы – многие компании еще не до конца понимают все преимущества этого вида логистических услуг. Для хранения товара еще десять лет назад большинству компаний приходилось арендовать склад, самостоятельно заниматься размещением и обработкой товара, а, следовательно, и нести все соответствующие расходы. Сегодня доля складских помещений Москвы и Московской области, предназначенных для ответственного хранения, составляет 25% от всего объема, при этом менее чем треть компаний из этого числа можно отнести к исполнителям формата услуг «под ключ». Комплексный подход подразумевает осуществление грузоперевозки, экспедиторства, логистики и хранения на складе класса «А» по единому договору. Такой подход позволяет решить все логистические проблемы торговых и производственных предприятий, сохраняя высокое качество оказываемых услуг. В перспективе ожидается рост доли именно комплексов ответственного хранения за счет увеличения передового инфраструктурного оснащения и появления новых компьютерных технологий.

Изначально компания «Серебрянный узел» открывалась с целью производства изделий из натурального камня: мрамора, гранита, оникса, песчаника и известняка. «В этом направлении налажены связи с индийскими партнерами – владельцами карьеров и шахт в различных провинциях Индии. В последнее время, однако, мы перешли к покупке и поставке индийского текстиля на российский рынок. Наши складские комплексы позволяют получить максимум преимущества именно из этого направления», – признается Олег Юрьевич. Есть гарантии неограниченных постоянных поставок сырья, что дает возможность удовлетворять спрос на продукцию в любом количестве и в любой точке мира.

Основные клиенты «Серебрянного узла» – это мелкие оптовые продавцы, а также производители одежды. Все тенденции рынка текстильной отрасли менеджеры компании отслеживают и предлагают своим партнерам ткани по минимальной цене, заказывая ее непосредственно у производителей. «Мы соблюдаем все интересы заказчика и строим работу с ним, учитывая все нюансы его бизнеса, – говорит Олег Юрьевич. – Единственное, что мешает развитию данного направления, – контрафактные поставки. Покупатели ткани иногда пользуются услугами «серого» бизнеса, что наносит ущерб нашей работе. Однако в последнее время большинство предпочитают использовать легальные инструменты закупки, поэтому у нас появляется больше новых партнеров и клиентов. Еще один важный элемент работы на международном рынке – это боязнь российских реалий со стороны наших иностранных партнеров. Слишком сильные различия в условиях работы резидентов и нерезидентов отталкивает многие компании. Эта нездоровая ситуация сильно вредит деловым отношения, но мы стараемся избавить иностранных коллег от стереотипов и заблуждений. Мы стремимся привлечь иностранный капитал в Россию, поэтому помогаем компаниям решить юридические вопросы, такие как регистрация компании, открытие банковского счета и поиск сотрудников, а также информируем и консультируем по всем направлениям ведения бизнеса в России».

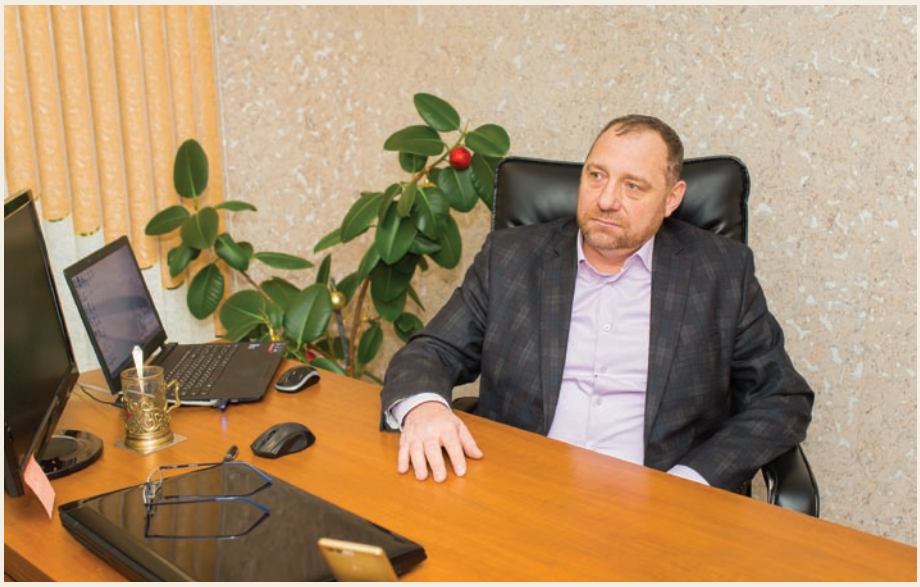
В первую очередь в компании акцент ставится на высоком качестве услуг в сферах логистики и ответственного хранения. Специально переоборудовав склад под категорию класса «А», компании «Серебрянный узел» удалось воссоздать европейский аналог складского комплекса с круглосуточной охраной и видеонаблюдением, антипылевым покрытием, конт-

ролем температуры и влажности воздуха и немецкой погрузо-разгрузочной техникой. Продуманное распределение палетомест позволяет использовать как напольное, так и стеллажное хранение. «Наши клиенты заказывают как габаритные места по размерам, так и негабарит. Но никогда не бывает сомнения в качестве. Будь то коробки с конфетами или вертолет – должную надежность и сохранность мы обеспечим», – шутит Олег Кедров.

Вся деятельность в компании носит инновационный характер: команда экспертов координирует процесс поставки от места производства до «дверей заказчика» через склад, минуя необходимость хранения. Такое логистическое решение называет кросс-докингом. «Это одно из наших ключевых преимуществ – нам интересно быстро привезти груз, провести его консолидацию и быстро отвезти грузополучателю, затратив минимум времени и получив максимум пользы. Мы выработали такую стратегию, когда наши партнеры доверяют нам поставку товара их клиентам и контрагентам. Бизнес-симбиоз, так сказать», – делится директор. Именно поэтому компания помогает партнерам выполнять поставки в кратчайшие сроки. Последние при этом затрачивают меньше как трудовых, так и интеллектуальных ресурсов. Чтобы сократить затраты на логистику, нужно максимально скоординировать транспортные и товарные потоки. Компания «Серебрянный узел» достигла высокого уровня в этом виде деятельности и готова помогать партнерам работать над новыми проектами.

■ *Ольга Спичка*

Примечание редакции: ООО «Серебрянный узел» – юридически зарегистрированное название компании.



НАУЧИТЬСЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ ВРЕМЯ ПРОСТО!

СПРАВКА

Морыженков Владимир – эксперт по вопросам корпоративных финансов и стратегического риск–менеджмента, д.э.н., профессор, научный руководитель программы Executive MBA LWBTM Международной бизнес-школы менеджмента и технологий НИТУ «МИСиС».

Автор ряда исследований по структурным преобразованиям госсобственности и частно-государственному партнерству.

Руководитель ряда исследований и внедрений по стратегическому риск-менеджменту для пенсионных фондов и инвестиционных компаний.

Член совета директоров ряда акционерных обществ.

Научный руководитель Школы лидерства MBA.

Консультант по корпоративному развитию.

Член Нью-Йоркской товарной биржи.

Опыт руководства иностранными компаниями в США, Германии, Великобритании.

Выполнил ряд научно-исследовательских работ для различных отраслей народного хозяйства. Профессионально занимается исследованиями в области оценки стоимости нематериальных активов, инноваций, разработки бизнес-процессов.

В кампусе Международной бизнес–школы Executive MBA LWB в г.о. Мытищи традиционные блинчики, которыми по утрам угощают всех учеников, решили заменить чем–то новень–ким. Идеи посыпались потоком, победили новомодные маффины. Предлагали приго–товить их и с изюмом, и с вареньем, также звучали и весьма креативные варианты выпечки. Да, здесь подход ко всему нестандартный, здесь волю творчеству дают во всех направлениях. Про–фессор, доктор экономики и научный руководитель программы Executive MBA Владимир Мо–рыженков уверен, что, освобождая бизнесмена или сотрудника фирмы от рутины и раскрутив его потенциал, можно и фирму вывести на новый уровень, а также заметно изменить качество и смыслы жизни своих работников.

– Владимир Алексеевич, вы преподавали в вузах, у вас успешный бизнес, вы занимались наукой. Почему вдруг возникла идея создать бизнес-школу и начать консультирование?

– Действительно, как профессор Государственного университета управления я много занимался сбором информации о путях развития частных и государственных компаний параллельно с личностным ростом владельцев или топ-менеджеров. Вместе с единомышленниками мы дважды отправлялись в кругосветную экспедицию изучать опыт в лучших бизнес-школах и университетах мира. Было собрано много образовательных материалов. Побывали в 35 странах за две исследовательские поездки. И больше всего впечатлил Сингапур. Именно в этой стране в основе конституции закреплена концепция устойчивого развития. Её суть в том, чтобы активы, которые достались нам от предыдущих поколений, перешли бы от нас к будущему поколению в лучшем состоянии, чем достались нам. И это касается всего: среды обитания, морали, качества жизни, труда и отдыха. Это и семейные ценности, оставшиеся нам от родителей.

Так появился «Дом на Щорса» в Мытищах, вернее, он возник ещё 70 лет назад, наш родительский дом, построенный отцом, когда он вернулся с фронта. И вместе с мамой они стали школьными учителями, посвятив себя детям на всю жизнь. В доме, где жили мои родители, всегда было множество детей и взрослых, они приходили за советом к отцу с главным вопросом, что делать дальше. Мечтали о будущем в нашем яблоневом саду. Было весело и интересно. Родителей давно нет, а дом так и зовут в округе «Дом учителя». Меня не было здесь более 30 лет, и я понял, что не сделал главное дело своей жизни, а именно – оставить после себя родительский дом не только большим по размеру, но прежде всего, чтобы там могли собираться и мечтать о будущем, осваивать навыки эффективного управления компаниями, проектного менеджмента, планирования своей жизни. И вот уже 2 года как мы запустили этот проект. Дом на Щорса полно-

стью перестроили и подготовили при поддержке администрации Мытищинского района. Наши ученики приезжают к нам в гости сразу на несколько дней. Здесь все, что касается жизни, абсолютно бесплатно, ведь они наши гости. Все приезжают сюда за советом, как избавиться от рутины, от этого бессмысленного количества никчемных бумаг и отчётов. Как побороть скрытое безделье своих работников. Как сделать так, чтобы они не были равнодушны к своему настоящему и будущему, по-настоящему хотели вывести свою компанию в лидеры. Здесь и приходит на помощь наша методология вовлеченного управления, результат моей 20-летней научной деятельности. В итоге появилась программа GreenLine 52 и более 2000 учеников со всего света.

– И чего можно добиться при помощи вашего метода управления и такой программы? Ведь это компьютерная программа и, кстати, почему она так называется?

– Мы с детства тестируем поговорку «один ум хорошо, а два лучше», и никогда она нас не подводит. А в бизнесе или на предприятии все не так. Начальник решил, как надо сделать, подчиненый выполнил. То есть начальник всегда прав. Если проанализировать множество решений и процессов, которые сегодня выполняют работники предприятий, то выяснится, что все это можно сделать в разы быстрее и в разы дешевле. И часто так бывает, что в компании есть много людей, которые смогут предложить, как сделать лучше.

У нас в мировом рейтинге производительности труда очень низкий показатель. Мы в 4 раза отстаём от американских компаний. Почему? Наши мысли заняты рутиной, мы не прислушиваемся к окружающим, не используем свой разум и мысли других людей в единой системе. Это как блокчейн, я бы сказал, брейнчейн, разум, объединённый в цепочку создания ценности. А ценностью у нас является продукт, который выпускает компания или услуги. Ценностью является и сам бизнес-процесс, который выполняет компания и достигает в нем конкурентного преимущества. Это может быть и логистика, продажи, сервис, разработка и многое другое. Все процессы нуждаются в ускорении. Причём надо ускорять все параллельно, иначе один неразвитый процесс может остановить всю компанию прямо на старте трансформации.

Вот такую трансформацию под требование времени и обеспечивает наша программа. Каждый работник при помощи такой программы «сжимает» своё рабочее время для выполнения требуемого объёма работ, ему в этом помогают все другие работники. Появляется стандарт бизнес-процесса, задающий нижнюю планку выполнения работ.

Работая под нашей программой устойчивого развития GreenLine 52, все процессы, происходящие в компании, развиваются параллельно. Лидеры развития сразу видны и заметны, впрочем, так же, как и отстающие. В программе задана мотивация, которая позволит сделать тебе и головокружительную карьеру, и заработать бонусы на бесплатное обучение, на путешествия и даже на квартиру или машину. Все в твоих руках, а лучше сказать – в твоей голове. Ведь мы отличаемся от роботов тем, что пока ещё соображаем получше, чем они.

Увы, с развитием интернет-сетей человек начал утрачивать способность креативного мышления. Поисковики дают ответы на большинство повседневных вопросов, и разум человека не «тренируется» думать и не запасает больших массивов информации. Разносторонне развитый, глубокомыслящий человек уже сегодня большая редкость.

Изменился и сам процесс получения полезных знаний. Он перемещается от университетов в сторону обучения в проектных командах. Эти команды управляются лидерами перемен. Они авторы идеи или замысла, как ворваться на рынок продукта, как добиться конкурентного преимущества, как сделать всё быстро, чтобы, заработав, сразу начать ещё несколько проектов. Как попасть в такую команду? Один из вариантов – прийти к нам. В наш бизнес-акселератор в знаменитом доме на Щорса. Надо научиться активно генерировать идеи или предлагать известные решения там, где о них никто не думал. Неожиданность и ошеломительность часто изумляет рынок, и он становится вашим. Наша школа лидерства MBA ведёт работу так, чтобы вы стали асами своего дела и никогда уже не тратили время на рутину. А для этого надо очень сбалансированно относиться к жизни и не тратить её на однотонную механическую работу. Это работа уже сегодня стала работой роботов и не нужно её у роботов забирать. Оставим себе самое ценное: думать, творить, учиться и получать от этого удовольствие и хорошую материальную обеспеченность. Вот что такое работать в среде GreenLine 52 – зелёный свет для роста бизнеса и каждого работника все 52 недели в году.

– Мы начали наше интервью с блинчиков и маффинов, а добрались до самого важного – как успеть изменять свои знания под такой быстро меняющийся мир. Дайте совет нашим читателям, как за всем этим поспевать.

– Рецепт прост. Сделайте обучение 1-2 часа в день своей постоянной ежедневной потребностью в удовольствие, как есть, пить и спать. Научитесь забывать устаревшие знания. Стремитесь попасть в команду людей, старающихся завоевать место на рынке.

Ольга Спичка

Связывайтесь с нами на сайте www.execmba.ru

НАМ ВАЖНО, ЧТОБЫ БЫЛИ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОЕКТЫ И ЗАДАЧИ

Сильные ищут возможности, а слабые – отговорки. Предприниматель, который сделал себя сам, знает цену порядочности и партнёрства. Генеральный директор ООО «Группа компаний Анико» Тумасян Армен Оганесович начинал с возведения коттеджей бригадой из нескольких человек. А сейчас управляет предприятием и участвует в благотворительности. Он рассказал нам о деле, которое создал с нуля, и о ближайших планах.

– Армен Оганесович, чем занимается ваша компания?

– Наш основной вид деятельности – строительство инженерных и гидротехнических сооружений. Выполняем комплекс строительно-монтажных работ, капитальный ремонт и обслуживание зданий в качестве генерального подрядчика или субподрядчика. Плюс два смежных направления. Это строительство и ремонт дорог, благоустройство территорий. А также организуем и обслуживаем деловые мероприятия, оказываем клининговые услуги.

Территориально находимся в Мытищах, но трудимся по всей Москве, Московской области и есть объекты по России. Если можем быть полезны, то готовы работать везде. Важно, чтобы были интересные проекты и задачи.

– У вас есть проекты в Крыму? Расскажите подробнее об этой работе.

– Мы поставили себе сверхзадачу – создать спортивный комплекс водных технических видов спорта на берегу Чёрного моря. Ведём переговоры, подбираем подходящее место с той перспективой, чтобы там организовать отдых, развивать спорт и проводить как внутренние, так и международные соревнования. Он будет предназначен и для обычных людей, и для профессионалов, с целью развития таких видов спорта, как дайвинг, виндсерфинг, парусный спорт, водные лыжи. Обычно востребован и водно-моторный спорт, парусные яхты, мотокросс и, конечно же, кайтинг.

Побережье Крыма – это благоприятный климат и идеальные ветра. С советских времён считаю эти места отличной территорией для оздоровления. Я бывший дельтапланерист. Мы летали там в юности. Территория безупречная для организации соревнований и отдыха. Проект спорткомплекса сейчас приоритетный.

– Какими своими объектами больше всего гордитесь?

– Как я уже отметил, основная специализация – гидротехника. Мы реконструировали плотину в г. Кирове в Калужской области. Строили очистные сооружения. Участвовали в стоительстве Алабяно-Балтийского тоннеля. Работали на путепроводе Нижнелихоборский проезд на Дмитровке. Построили завод рыбного хозяйства в г. Боровск – это серьёзный гидротехнический объект по израильскому проекту. Построили его полностью по авторским чертежам, адаптировали под российский климат. Сделали много средних и небольших объектов.

– Вы сказали о гидротехнических проектах. Для этого ведь нужны высококлассные инженеры?

– В компании работают отличные специалисты этого направления. Они в основном получили образование ещё в советское время. Тогда была сильная школа гидротехники. Я и сам из этой профессии. У нас семейная династия, отец был гидротехником. Мы с братом пошли по его стопам. Отец участвовал на строительстве Красноярской и Братской ГЭС в своё время. У нас хранятся его фотоальбомы по этим стройкам.

– Армен Оганесович, чтобы был результат, важна сила команды. Как строите кадровую политику?

– Мы делаем ставку на молодое поколение. Оно перспективное и умное, приятно работать. Это возраст, когда человек находится в размышлениях о трудовом самоопределении. Такие сотрудники привносят в организацию свежие, новые идеи и оригинальные решения. Важно новичков поставить на ноги, дать верное направление и применимые на практике знания. К тому же у молодёжи отсутствуют привычные стереотипы в работе, она легко адаптируется и воспринимает новую информацию.

– На что обращаете внимание при выборе партнеров?

– Главное – добросовестность. Способность решать любые вопросы в рабочем режиме. Ценим надёжных и адекватных людей. Понимаем, что и сами должны предоставить своим клиентам высококлассную работу и добропорядочность. Строго соблюдаем сроки, имеем много положительных отзывов, большой опыт. Динамично развиваемся, не стоим на месте.

– Какая история лежит в основе вашего бизнеса?

– В советское время я жил в Армении, был президентом федерации дельтапланерного спорта. Потом настали сложные времена, всё изменилось. Спорт стал умирать, строительство встало. Я уехал из дома на неделю, а получилось на всю жизнь.

Планы были удержаться на плаву. С друзьями пообщался, обосновался здесь. Понял: чтобы серьёзно работать, надо свою фирму открыть. Начал с нуля и постепенно набирал обороты, строил маленькие коттеджи, делал ремонт, кровельные работы. Вот так всё потихоньку пошло-поехало.

Ольга Шапиренко-Артемьева

С ЗАБОТОЙ О ПРЕКРАСНОМ БУДУЩЕМ

Всем нам хочется видеть красоту наших городов: мусор не валяется под ногами, стоят скамейки, где можно присесть и отдохнуть, а в ухоженных скверах и парках поставлены детские площадки, на которых веселятся и играют малыши и подрастающее поколение. Согласитесь, было бы очень приятно увидеть всё это. И, к счастью, все фантазии возможно претворить в жизнь. Этому отлично способствует группа компаний «АВЕН».

«АВЕН» уже много лет занимается изготовлением и поставкой малых архитектурных форм. Это детские игровые площадки и спортивное оборудование, скамейки и урны, различные ограждения. Одним словом, всё, что нужно для обустройства любого двора или целого города. Что касается внешнего вида, то тут нам предоставляется огромный выбор. Команда опытных дизайнеров разрабатывает большое количество оборудования различных стилей, чтобы люди могли выбрать то, что им нравится. Разнообразные формы, размеры, стилизации, многообразие расцветок и узоров – как говорится, на любой вкус.

Ни для кого не секрет, насколько важна безопасность на детских площадках. Производитель должен соблюдать правила, установленные ГОСТом, где указана разрешённая высота, ширина и длина качели или горки. Если какое-то из этих правил упустить, то площадка станет не местом для игр, а заброшенной территорией, которую будут обходить «десятой дорогой», лишь бы не пострадать. Но бренд «АВЕН» – это гарантия безопасности! Все изделия соответствуют ГОСТам, оборудование имеет российские и европейские сертификаты безопасности, о чем указано на сайте www.avenmaf.ru. Тем не менее, очень важно, чтобы дети на площадке были не зажаты в тиски безопасности, а могли весело играть и познавать мир.

Балансируя между этими крайностями, чтобы сделать игровое оборудование одновременно красивым, интересным и безопасным, конструкторы «АВЕН» создают настоящее произведение искусства. На изделия приятно смотреть взрослым, и весело играть детям. Все городки, карусели, качалки и игровые комплексы сделаны очень красочно и привлекательно. Каждая площадка создаётся индивидуально в своём стиле. Это может быть стилизация под какой-нибудь город, космический корабль или пиратскую площадку или место, на котором дети могут безопасно изучать правила дорожного движения. Особенно популярна сказочная тематика. На такой территории для игр и отдыха можно встретить известных героев советских и российских мультфильмов и русских народных сказок, различных милых зверюшек. Это отлично развивает воображение и даёт детям море возможностей для развлечений.

Немаловажно то, что «АВЕН» использует только качественные материалы, приобретенные у проверенных и надёжных поставщиков. Дешёвый пластик может легко сломаться, порваться или потрескаться на морозе, а вот дерево и сталь разрушить гораздо сложнее. И, как следствие, изделия из этих материалов гораздо безопаснее. Это касается также декоративных элементов. Дешёвая краска легко облупливается, а вот качественной не страшны ни дожди, ни снегопады. На некоторые изделия по просьбе заказчика может наноситься специальное антивандальное покрытие, не дающее хулиганам испортить внешний вид оборудования, а надписи, нанесенные маркером или краской на такое покрытие, легко смываются. Конечно, это влияет на стоимость качелей и горок. Но разве стоит экономить на наших детях?

Возможно, само наличие урн на улицах не сделает их чистыми, но увеличение хороших и качественных площадок однозначно приведет к снижению детских травм на игровых площадках и вытеснит с рынка недобросовестных производителей детского игрового оборудования. И пусть это будут небольшие, но уверенные шаги к тому прекрасному городу, к той прекрасной стране, где мы хотим жить.

Думайте о нашем будущем и делайте правильный выбор, выбирайте «АВЕН»!

«НАЙТИ И ОБЕЗВРЕДИТЬ»

О том, как выявляются и пресекаются ограничения конкуренции со стороны органов власти, в интервью заместителя руководителя – начальника отдела контроля органов власти Московского областного УФАС России Кирилла Владимировича Иванюженко нашему журналу.

– Кирилл Владимирович, какие нарушения антимонопольного законодательства чаще всего встречаются у органов власти?

– Прежде чем ответить на этот и остальные вопросы, логично расставить некие реперные точки, чтобы у читателей сложилось общее понимание о полномочиях антимонопольного органа.

Первое, что надо понимать, антимонопольный орган вправе рассматривать только те правоотношения, которые так или иначе оказывают влияние на конкуренцию, то есть на возможность хозяйствующих субъектов конкурировать между собой на равных условиях. Так, правоотношения по предоставлению физическому лицу земельного участка, например, для ведения личного подсобного хозяйства, не могут быть рассмотрены с точки зрения возможного нарушения конкуренции.

Второе, что является важным для нашей беседы, – это то, что орган власти – не просто публичное образование, это, в основном, люди, которые работают на соответствующих должностях, принимают какие-либо решения и подписывают ответы. Каждая жалоба на действия муниципального образования – это, прежде всего, заявление о совершении должностным лицом действий, которые, по мнению заявителя, ограничивают его право на ведение своей предпринимательской деятельности либо право на доступ к ограниченным ресурсам.

В настоящее время большинство жалоб поступает на действия, которые тем или иным способом влекут за собой предоставление какому-либо хозяйствующему субъекту преимуществ в конкурентной борьбе. Как правило, такие преимущества выражаются либо в передаче каких-либо прав (например, аренды земельного участка или права управления многоквартирным домом) без проведения торгов, либо в изменении отдельных прав на пользование имуществом (например, изменение вида разрешенного использования земельного участка).

Таким образом, основная масса нарушений связана с предоставлением так называемой преференции, то есть созданием для хозяйствующего субъекта более выгодных условий осуществления своей деятельности.

Если говорить о сферах, в которых нарушения антимонопольного законодательства совершаются чаще, то это, конечно, всё, что связано с распоряжением государственным или муниципальным имуществом.

Остро стоит вопрос распоряжения земельными участками. Большинство нарушений при распоряжении земельными участками связаны с предоставлением прав аренды без проведения торгов. Земельный кодекс Российской Федерации был существенно изменен в 2015 году, требования к порядку распоряжения участками, находящимися в муниципальной собственности, были ужесточены, появились нормы о максимальной публичности при их предоставлении.

– Ведётся ли какая-нибудь «разъяснительная» работа с органами власти, направленная на минимизацию нарушений?

– В обязательном порядке. Адвокатирование конкуренции – одно из важнейших направлений деятельности Московского областного УФАС России. На постоянной основе проводятся круглые столы, организуются выступления на телевидении, радио, пресс-релизы о деятельности Управления на постоянной основе размещаются на сайте Московского областного УФАС России и в дальнейшем дублируются периодическими изданиями. Один раз в квартал в Доме правительства Москов-

ской области проводится достаточно масштабное мероприятие, которое называется «Публичные обсуждения деятельности Московского областного УФАС России», на которые приходят представители органов власти, хозяйствующих субъектов и на котором есть возможность задать практически любой вопрос представителям Управления.

Формат мероприятия подразумевает выступление представителей Управления с докладами о деятельности, разбор основных нарушений, доведение позиции по тем или иным вопросам.

Кроме публичных мероприятий на постоянной основе ведется анализ поступающих заявлений на предмет того, на каких рынках в настоящее время больше всего проблем. Анализ необходим для принятия решений о порядке урегулирования соответствующих проблем, в том числе с привлечением коллег из правительства Московской области и прокуратуры Московской области. Например, когда остро стояла проблема изменения вида разрешенного использования земельных участков, мы совместно с прокуратурой Московской области провели анализ соответствующих нарушений на территории области, возбудили дела о нарушении антимонопольного законодательства. После проведения указанных мероприятий количество заявлений о подобных нарушениях снизилось практически до нуля.

Совместно с Министерством потребительского рынка и услуг Московской области ведется активная работа по освобождению рынка оказания ритуальных услуг от муниципальных унитарных предприятий, которые в отдельных случаях занимают до 80% всего рынка в муниципальном образовании. О какой конкуренции можно говорить при таких условиях?

Несмотря на то, что в Управлении работает 60 человек (на всю Московскую область), мы стремимся вести работу не только «в заявительном порядке». Проблему всегда проще решить комплексно, чем постоянно разбирать последствия, чего и придерживаемся в сфере контроля органов власти.

– Какие нарушения наносят больше всего вреда конкуренции?

– Неоднозначный вопрос. С одной стороны, самые серьезные нарушения связаны с соглашениями и согласованными действиями органов власти и хозяйствующих субъектов, которые приводят к ограничению конкуренции, а в отдельных случаях и вовсе делают её невозможной. С другой стороны, подобные нарушения редки, и, если сравнивать их с «массовыми», например, с совмещениями функций хозяйствующего субъекта и органа власти или предоставлениями преференций, то получится, что любое нарушение приводит к серьёзным последствиям. Тем более что никто не может предугадать, какие последствия у конкретного нарушения будут через год или два.

В нашей практике встречались случаи, когда рассмотрение дела заканчивалось признанием нарушения, а через полтора года к нам обращались уже с заявлением о нарушениях, вызванных последствиями совершенного ранее нарушения.

Правильнее ответить, что любое нарушение, которое оказывает влияние на состояние конкуренции, наносит серьёзный ущерб как экономике, так и нам с вами как потребителям.

– Есть ли ответственность за нарушения антимонопольного законодательства у органов власти, их должностных лиц?

– Есть, причем как у непосредственно публичных образований, так и у их должностных лиц. Ответственность достаточно серьёзная, например, дисквалификация должностного лица на срок до трёх лет.

Несмотря на то, что ответственность хозяйствующих субъектов смягчена, в отношении должностных лиц органов власти она, наоборот, стала жестче.

Так, за первое нарушение антимонопольного законодательства, которое не связано с осуществлением согласованных действий и установлено решением антимонопольного органа, предусмотрена ответственность частью 1 статьи 14.9 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Штраф определён в размере от 15 до 50 тысяч рублей.

Вместе с тем, если то же должностное лицо, будучи ранее привлеченным к административной ответственности по части 1 указанной статьи, совершает нарушение повторно, то ответственность уже установлена исключительно в виде дисквалификации на срок до трёх лет.

Если говорить о совершении органами власти согласованных действий, то ответственность должностных лиц установлена статьей 14.32 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях и предусматривает либо штраф в размере от 20 до 50 тысяч рублей либо дисквалификацию на срок до трех лет.

Дисквалификация также возможна и за неисполнение законного предписания антимонопольного органа (статья 19.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях).

Стоит отметить, что решение о дисквалификации принимается не антимонопольным органом, а в судебном порядке.

Московское областное УФАС России на постоянной основе направляет в суд соответствующие материалы. В этом году в суд направлено 4 заявления о применении соответствующего наказания. Всего же к административной ответственности в виде дисквалификации по материалам Московского областного УФАС России привлечено три должностных лица, из них два – должностные лица органов власти.

Если же говорить об ответственности юридических лиц, то размер штрафа тут серьезней и составляет до 500 тысяч рублей. Но при назначении штрафа стоит учитывать, что эти денежные средства пойдут из бюджета муниципального образования, то есть это те средства, которые могли быть потрачены на детские площадки, закупку оборудования и иные цели. К назначению таких штрафов мы подходим с особым вниманием.

– Назовите самые яркие примеры нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов власти.

– Если говорить именно о нарушениях, то я бы не называл их яркими. Интересными иногда бывают подходы к доказыванию этих нарушений. Например, когда мы доказывали согласованные действия при проведении торгов на право аренды земельного участка, применяли теорию вероятности. Дело в том, что организатор торгов, разместив на сайте torgi.gov.ru информацию о проведении аукциона, приложил файл извещения, который назвал именем победителя аукциона, пусть будет «Ромашка». После чего, отклонив всех остальных участников, признал победителем именно «Ромашку». На вопросы комиссии, рассматривающей дело, и организатор торгов, и победитель отвечали, что видят друг друга впервые, а организатор торгов завил, что узнал о существовании компании «Ромашка», только получив соответствующую заявку на участие в аукционе. Странное название файла организатор торгов объяснял технической ошибкой. Иных доказательств, кроме имени файла, у комиссии не было. Тогда мы решили посчитать, какова вероятность события, при котором файл «извещение» можно случайно поименовать как «Ромашка». Как оказалось, вероятность того, что завтра погаснет Солнце, выше. Таким образом, так как Солнце еще светит, то и случайно назвать файл «Ромашка» не представляется возможным. Суды с позицией комиссии согласились, а заключенный по итогам аукциона договор был расторгнут.

Нередко комиссии приходится прибегать к использованию толковых словарей для объяснения логики своих решений, например, к понятиям «периодичность». Не для всех организаторов торгов очевидно, что периодичность, указанная как «по мере необходимости», не может считаться именно что периодичностью, так как не имеет чётко определенного временного интервала. Судами такой вариант доказывания тоже воспринимается,

а решения Московского областного УФАС России признаются законными.

Из новой практики можно отметить следующее.

В Управление обратился предприниматель с жалобой на отказ администрации в продлении заключенного с ним ранее договора аренды земельного участка. На участке он разместил коммерческую автостоянку. Администрация мотивировала отказ необходимостью проведения торгов, что соответствует требованиям закона. Вместе с тем, через 6 дней после ответа предпринимателю администрация выдает другому хозяйствующему субъекту разрешение на размещение на земельном участке приобъектной автостоянки. Указанное разрешение предусмотрено земельным законодательством, и его особенность состоит в том, что при наличии соответствующего документа не

требуется заключение договора аренды и проведения торгов. Другой особенностью указанного разрешения является то, что все возможные случаи его выдачи урегулированы Правительством Российской Федерации и ни одно из них не связано с ведением коммерческой деятельности. В данном случае целью предоставления было «размещение элемента благоустройства территории». То есть парковка из коммерчески привлекательного актива превратилась в элемент благоустройства, наравне с ротондами, фонтанами и клумбами. Ссылаясь на закон Московской области от 30.12.2014 №191/2014-ОЗ, которым определено, что к объектам благоустройства относятся, в том числе, парковки, администрация предоставила право ведения коммерческой деятельности конкретному хозяйствующему субъекту без проведения торгов. В данном случае произошла подмена понятий, поскольку парковка автомобилей является объектом благоустройства («то, что обустраивают»), а не элементом объекта благоустройства («то, чем обустраивают»). Администрации выдано предупреждение об устранении признаков нарушения антимонопольного законодательства, которое находится в стадии исполнения. Вот на таких «изысканных» примерах действий органов власти мы и формируем нашу практику.

– На каких рынках чаще всего приходится сталкиваться с нарушениями антимонопольного законодательства со стороны органов власти?

– Очень большое количество заявлений связано с рынком управления многоквартирными домами. Причем заявления поступают как на действия при проведении конкурсов по отбору управляющих организаций для управления многоквартирными домами, так и на бездействия со стороны муниципальных властей в части непроведения соответствующих конкурсов после ввода многоквартирного дома в эксплуатацию. После того, как стала понятна масштабность возникающих проблем, мы обсудили их с ФАС России как с органом, который полномочен вносить законодательные инициативы, возможные пути их решения, и в настоящее время готовятся поправки в отдельные правовые акты, которые должны существенно упростить как процедуру проведения конкурсов, так и способствовать улучшению состояния конкуренции на соответствующем рынке.

Также мы обратили внимание на рынок оказания ритуальных услуг, о чем я упоминал ранее, и совместно с Министерством потребительского рынка и услуг Московской области стараемся сделать его более доступным для хозяйствующих субъектов.

– Много вопросов у бизнеса к таким процедурам распределения ограниченного ресурса, как торги. Часто ли при проведении торгов встречаются нарушения, и есть ли у антимонопольного органа эффективные инструменты для оперативного устранения допускаемых органами власти нарушений?

– Закон о защите конкуренции содержит две нормы, которые напрямую касаются торгов, – это статья 17 и статья 18.1.

Если статья 17 Закона о защите конкуренции рассматривает нарушения, допущенные при проведении торгов с точки зрения антимонопольного законодательства (ограничение конкуренции), то статья 18.1 Закона о защите конкуренции направлена на оценку именно процедур проведения торгов и не связана с влиянием тех или иных действий организатора торгов на конкурентные отношения.

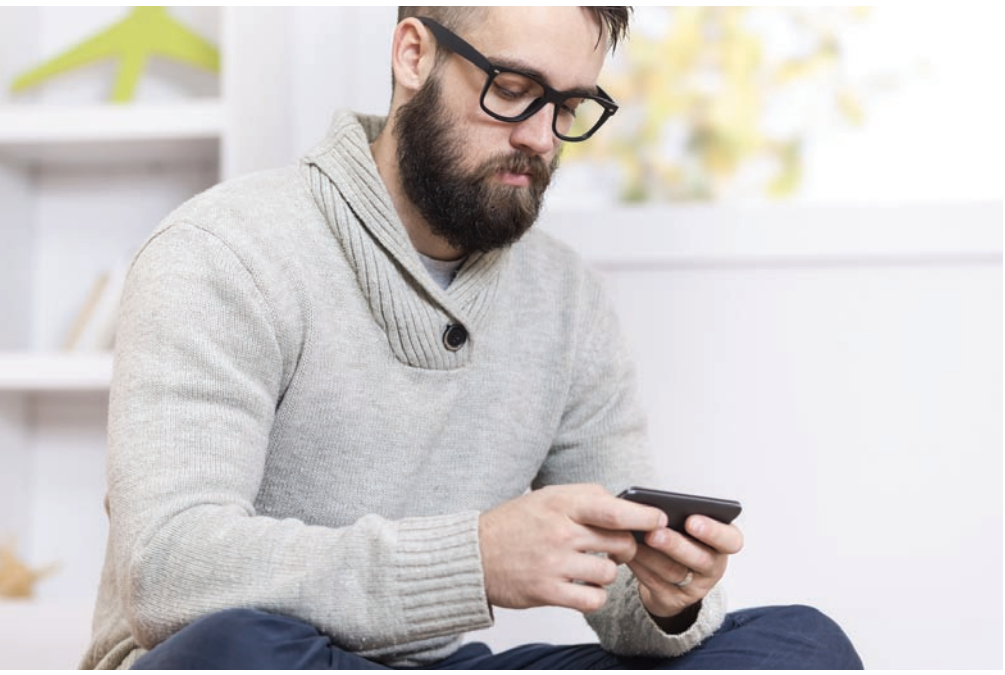
При рассмотрении жалоб по статье 18.1 Закона о защите конкуренции исследуются процедуры организации и проведения торгов, заключения договора. При исследовании указанных порядков рассматриваются вопросы их соответствия нормам, регламентирующим проведение таких торгов. Сроки рассмотрения жалоб, установленные статьей 18.1, также отличаются от сроков рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства по признакам нарушения статьи 17 Закона о защите конкуренции. Согласитесь, максимум 14 рабочих дней против 9 месяцев – это существенная разница.

Процедура обжалования торгов в порядке статьи 18.1 Закона о защите конкуренции при всей своей лаконичности показала свою жизнеспособность. При этом такую жизнеспособность обеспечили нормы, обязывающие приостановить торги при наличии уведомления о получении жалобы; уведомлять заказчиков, организаторов торгов посредством электронной почты и размещения уведомления на сайте о поступлении жалобы; признавать нарушения в действиях по проведению торгов.

Статья 18.1 Закона о защите конкуренции является эффективным и «быстрым» инструментом, который позволяет заинтересованным лицам защитить свои права и исправить допущенные органами власти нарушения при организации и проведении торгов, не прибегая к судебным спорам.

Отдельным фактором, который мотивирует органы власти проводить торги без нарушений, является введенная с 2016 года административная ответственность за нарушение порядка организации и проведения торгов – статья 7.32.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

■ *Беседовала Наталья Варфоломеева*



Поймать сеть: *что делать, если связь не работает?*

В ситуации, когда телефон «не ловит», был каждый. Обеспечить мобильную связь абсолютно везде не может даже самый надежный оператор: не дают законы физики. Для бизнеса отсутствие связи может стать серьезной проблемой, но, если в офисе или на складе есть хоть какой-то, пусть и слабый, сигнал — его можно усилить.

Существует несколько вариантов, как улучшить связь в помещении: все зависит от потребностей и наличия либо отсутствия проводного интернета.

Если главная потребность – интернет, а звонки можно совершать через Wi-Fi, подойдет внешняя антенна. Она «ловит» сигнал лучше телефона, легко доступна и достаточно экономична. На ее эффективность влияет коэффициент усиления (измеряется в децибелах – дБ): чем он больше, тем слабее может быть исходный сигнал. Дополнительно потребуется USB-модем или роутер Wi-Fi с отдельной сим-картой – напрямую к антенне телефон или компьютер не подключить. Антенну устанавливают там, где сильнее всего сигнал, подключают к ней роутер или модем – и можно работать.

Если все-таки нужен весь спектр услуг, поможет репитер. Устройство состоит из двух частей: приемника –его также нужно установить там, где «ловит» лучше всего – и излучателя, который усиливает сигнал. У системы есть недостаток: репитеры поддерживают только один формат связи. Самый универсальный – 3G: он позволяет пользоваться и голосовой связью, и мобильным интернетом. Этот вариант обойдется чуть дороже: в зависимости от поддерживаемого стандарта связи и коэффициента усиления сигнала, устройства могут стоить от нескольких тысяч до десятков тысяч рублей.

Все упрощается, если в помещение проведен проводной интернет. Тогда, чтобы наладить Wi-Fi, нужно просто подключить к проводу роутер, а для качественной голосовой связи – фемтосоту. Фемтосота – это базовая станция размером с небольшой блокнот, к которой телефон подключается по 3G. Единственное – для работы ей нужен хоть какой-то, пусть даже слабый сигнал. Кстати, именно благодаря таким устройствам МТС наладила связь в вагонах метро, так что со статичным помещением они точно справится.

Материал подготовлен совместно с МТС
Фото: https://ptzgovorit.ru/sites/default/files/original_nodes/foto_v_kareliyu.jpg

Систематизированный подход – залог качественной работы

20 декабря 2017 года в конференц-зале Дома правительства Московской области состоялся семинар по вопросу реализации института оценки регулирующего воздействия в органах местного самоуправления Московской области.

Семинар прошел под руководством заместителя начальника Управления оценки регулирующего воздействия Т.С. Кордье при участии представителей администраций городских округов и муниципальных районов Московской области, ответственных за реализацию института ОРВ на местном уровне, и представителей Московского областного государственного университета.

От качества государственного экономического регулирования сегодня зависит успешное социально-хозяйственное развитие страны. Органы госуправления должны использовать систематизированный подход, который позволил бы обеспечить максимальную эффективность нормотворческого процесса. Неграмотное регулирование негативным образом сказывается на состоянии общества, образуются высокие издержки соблюдения принятых для граждан и бизнеса норм, усложняется процесс госуправления.

На борьбу с неэффективным правовым регулированием и поставлен институт оценки регулирующего воздействия.

Процедура оценки регулирующего воздействия – особый анализ целей и проблем государственного (территориального) управления. В ее рамках осуществляется поиск альтернативных вариантов реализации поставленных задач, определение выгод и издержек субъектов коммерческой и иной деятельности, потребителей, которые подвергаются административному влиянию, что позволяет разрабатывать наиболее эффективные программы управления.

В качестве неотъемлемого элемента ОРВ выступают консультации с заинтересованными участниками процесса. Это позволяет наиболее точно определить вероятные отрицательные и положительные результаты управления. В соответствии с этим формулируется и заключение об оценке регулирующего воздействия. ОРВ не является дополнением к обычному нормотворческому процессу. Этот анализ выступает в качестве инструмента, способствующего принятию решений. Несмотря на то, что ОРВ требует определенных дополнительных усилий от разработчиков проектов правовых актов, в результате повышения качества эффект управления становится достаточно ощутимым.

Развитие института оценки регулирующего воздействия - одно из приоритетных направлений работы правительства Московской области, призванного улучшить инвестиционный и предпринимательский климат посредством повышения качества правотворчества, создания прозрачных и понятных механизмов принятия обоснованных регулятивных решений для бизнеса, государства и общества в целом.

Реализация института оценки регулирующего воздействия на территории Московской области осуществляется с 2013 года. Несмотря на то, что ОРВ достаточно «молодой» институт в ряде принятых экспертиз, практика его внедрения оправдывает себя и показывает его эффективность посредством принятия управленческих решений с учетом мнения бизнеса.

На сегодняшний день для реализации данного института на территории региона принята вся необходимая нормативная правовая база. В октябре 2017 года были утверждены методические рекомендации по проведению ОРВ на муниципальном уровне.

С 2016 года институт оценки регулирующего воздействия в обязательном порядке реализуется на муниципальном уровне, работа по данному направлению в рамках пилотного проекта осуществлялась в 2014-2015 годах.

В рамках семинара были подведены итоги проделанной работы и определен вектор развития института ОРВ в органах местного самоуправления. Был проанализирован практический опыт правоприменения методических рекомендаций по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов, оценки фактического воздействия и экспертизы муниципальных нормативных правовых актов в Московской области. Проведен расчет выгод и издержек для бизнеса на примере порядков выдачи разрешений на установку средств размещения информации на территории муниципалитета, принятых в большинстве муниципальных образований Московской области. Обсуждались проблемные вопросы, затрудняющие реализацию данного института на территории муниципальных образований Московской области.

Во время работы семинара также обсуждался вопрос повышения квалификации и профессиональной переподготовки государственных и муниципальных служащих по оценке регулирующего воздействия.

Проректором по научной работе МГОУ Е.А. Певцовой были презентованы принципиально новые подходы при формировании компетенции будущих аналитиков, не имеющие на сегодняшний день аналогов в российской практике подготовки специалистов по ОРВ.

В процессе проведения семинара были выявлены факторы, которые затрудняют проведение ОРВ, и те, которые способствуют развитию института ОРВ в области.

По итогам работы семинара было принято решение о необходимости практического обсуждения проведения процедур ОРВ в форме «деловой игры», а также выработки единого механизма получения муниципалитетами обратной связи с бизнесом.

Схема проведения ОРВ в Московской области

В соответствии с Порядком проведения процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Московской области и экспертизы нормативных правовых актов Московской области, утвержденным постановлением правительства Московской области от 13.11.2012 № 1449/40, процедура ОРВ в отношении проектов актов в Московской области проводится по следующей схеме:

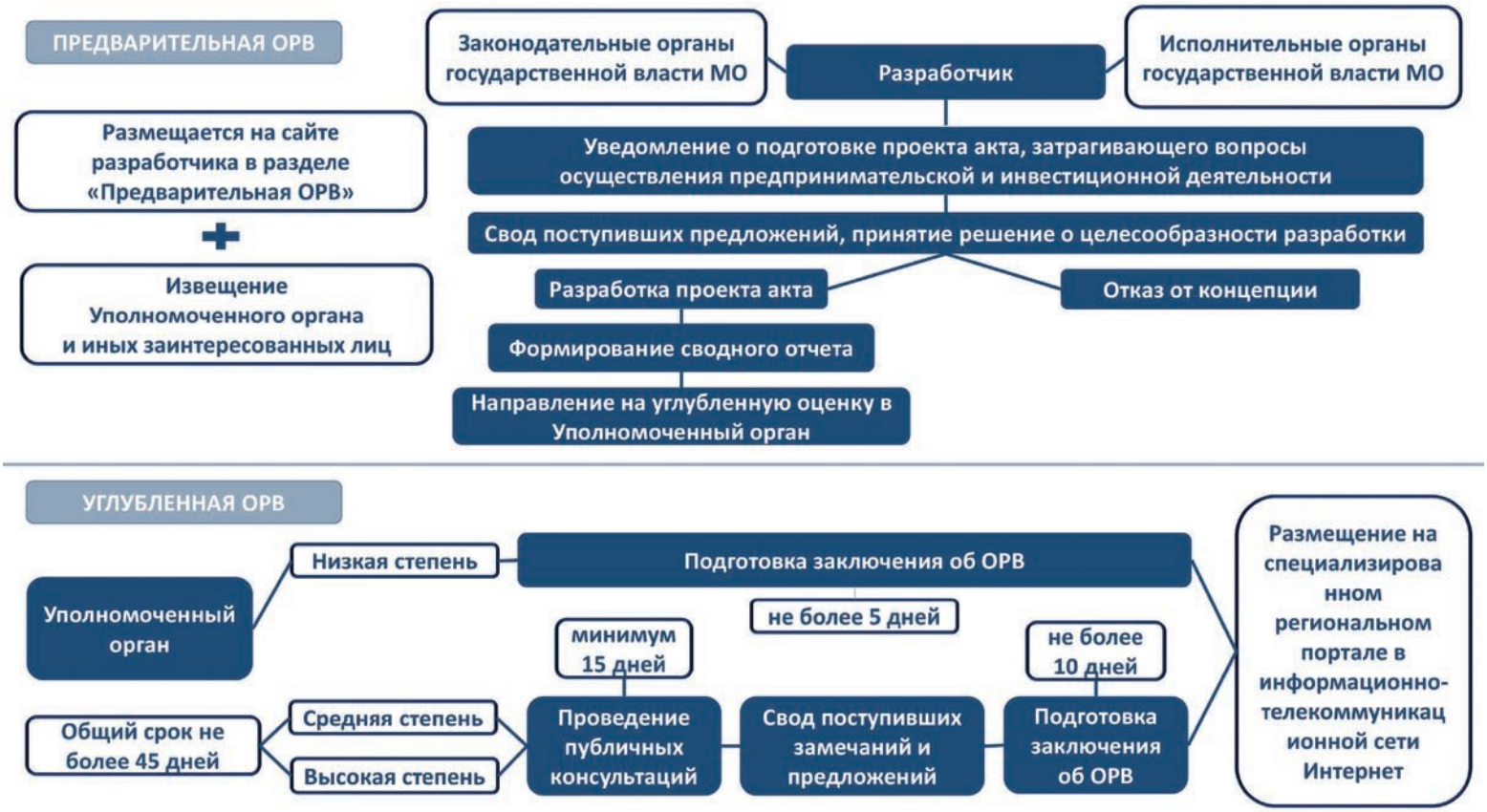


Рисунок 1

Процедура проведения ОРВ состоит из следующих этапов:

– публичное обсуждение концепции правового регулирования;

– формирование проекта нормативного правового акта;

– подготовка сводного отчета к проекту нормативного правового акта;

– проведение публичных консультаций по проекту акта;

– подготовка заключения об ОРВ;

– решение о принятии акта либо отказ от его разработки.

ОФВ и экспертиза НПА в Московской области

С 2017 года в Московской области проводится процедура оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в Порядке, установленном постановлением правительства Московской области от 13.11.2012 № 1449/40 «О введении в Московской области процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Московской области и экспертизы нормативных правовых актов Московской области».

Процедура ОФВ проводится наряду с экспертизой нормативных правовых актов Московской области в целях выявления в них положений, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Внедрение процедуры ОФВ обусловлено целью в будущем заменить процедуру проведения экспертизы НПА.

Оценка Регулирующего Воздействия

Рисунок 2

Процедура проведения ОФВ состоит из следующих этапов:

– формирование проекта плана проведения ОФВ;

– подготовка отчета об ОФВ нормативного правового акта и его публичное обсуждение;

– подготовка заключения об ОФВ;

– рассмотрение Комиссией по проведению административной реформы в Московской области отчета об ОФВ и заключения об ОФВ и принятие решения об отмене или изменении акта или отдельных его положений.

Оценка фактического воздействия позволяет выявить взаимосвязь между целями принятия нормативного правового акта, результатами ОРВ и тем эффектом, который повлекло его принятие.

Процедура проведения экспертизы НПА состоит из следующих этапов:

– формирование проекта плана проведения экспертиз актов;

– проведение публичного обсуждения акта;

– подготовка заключения об экспертизе акта;

– рассмотрение Комиссией по проведению административной реформы в Московской области заключения об экспертизе акта и принятие решения об отмене или изменении акта или отдельных его положений.

Экспертиза НПА позволяет выявить в актах, принятых до внедрения процедуры ОРВ в Московской области, положений, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности.

ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ

- АРБИТРАЖНЫЕ СПОРЫ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ БАНКРОТСТВА
- ЗАЩИТА ОТ ПРОВЕРОК*
- ЗАЩИТА ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/ РЕЙДЕРСКИХ АТАК
- ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*

ЮРЛОВ И ПАРТНЕРЫ
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42

* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»

реклама