

БИЗНЕС Диалог

М е д и а

№ 4/36 апрель 2018



НАУКОГРАД РЕУТОВ

- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ.
ИНТЕРВЬЮ ГЛАВЫ
Г. РЕУТОВ СТАНИСЛАВА
КАТОРОВА

БЛОШНЯК, КАНДАЛЫ И ТРУБЕЦКИЕ...

ЛИСТАЯ КНИГУ ВРЕМЕНИ
БАЛАШИХИ

ООО «СЕНТЯБРЬ»:

УПРАВЛЕНИЕ УНИКАЛЬНЫХ РАБОТ

НЕФТЬ-
МАГИСТРАЛЬ:
АЗС БУДУЩЕГО

Бизнес
как способ
познания
мира



МАХІМА

ПАРК

МАКСИМУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ОТДЫХА И ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ

- ЗРЕЛИЩНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ
- ФИТНЕС | БАССЕЙН | СПА
- ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ
- ГОСТИНИЦА
- РЕСТОРАН
- ВЕТКЛИНИКА

Любой визит гарантированно оставляет ощущение времени, проведенного с пользой и удовольствием!



📍 21 км от МКАД, Дмитровский район, д. Горки Сухаревские
тел. 8 (495) 995 16 30 | maximaevent.ru



CCI FRANCE RUSSIE

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

20 ЛЕТ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ФРАНЦИИ И РОССИИ

450

КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ

200

МЕРОПРИЯТИЙ
В ГОД

15

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
КОМИТЕТОВ



3 НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие делового сообщества
Лоббирование интересов
Поддержка бизнеса

moncontact@ccifr.ru
+ 7 495 721 38 28
www.ccifr.ru

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 Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский,

Елена Александрова.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова, Наталья Ульянова.

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 28.04.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: 360tv.ru, Er-reutov.ru, Heliports-russia.ru, In-reutov.ru,

Thesmallbusinessplatform.com, Artelhm.ru, Провэд.рф, Nalog.ru, Oniomania.ru

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

Сегодня мы приглашаем вас посетить два замечательных места в Подмоскovie: Реутов и Балашиху – Восточные ворота Москвы.

Балашиха – один из самых крупных городов в Московской области, который принято называть жемчужиной Подмоскovie благодаря прекрасной природе и ценным архитектурным и культурным памятникам. Достопримечательности привлекают туристов своим разнообразием, своим историческим значением.

Рядом с ней расположился наукоград Реутов – город с богатой историей и огромным научным потенциалом.

Мы расскажем вам о том, как сегодня развиваются эти два города, как растет и множится бизнес, каким образом власти городов работают с инвесторами.



На обложке:
Владимир Бурмистров, генеральный директор ООО «Сентябрь».
Фото Павла Сударикова.

6



16



20



26



46

4

От пустоши до наукограда.
История города Реутов.

6

Наукоград Реутов –
интеллектуальный потенциал страны.
Интервью главы г. Реутов Станислава
Каторова.

12

Ставка на молодежь. Президент
Реутовской ТПП Виктор Садовников –
о развитии бизнеса.

14

Блошник, кандалы и Трубецкие...
Листая книгу времени г.о. Балашиха.

16

«Лукес-Д» – вне конкуренции.

20

DS DENTAL: с заботой об улыбках
клиентов.

22

ООО «Матрица»: учитывать, эконо-
мить, управлять...

28

ООО «Сентябрь»: Управление
Уникальных Работ.

34

КРМО: крепкие связи с инвесторами.

36

Ялтинский форум:
взгляд в перспективу.

38

Клиника пластической хирургии и
косметологии «Доктора Гришкяна»:
У каждого хирурга свой почерк.

40

Как сделать ремонт и не переплатить.
Советы специалиста.

42

ТЦ «Заречье»:
рады всем покупателям.

44

Что делать владельцу, чтобы бизнес
не увел директор. Страничка юриста.

46

Сеть АЗС Нефтьмагистраль:
высокие технологии для вас
и вашего автомобиля.

ОТ ПУСТОШИ ДО НАУКОГРАДА



Первые письменные упоминания о Реутове относятся к XVI веку. В так называемой «Писцовой Книге» рассказывается о «пустоши» Реутово. В ней же говорится о поселениях, ставших в дальнейшем частью города Реутово. В него вошли деревня Крутицы, село Ивановское, а также уже хорошо известная к тому моменту пустошь «Пищальниково». Кстати, документально засвидетельствовано, что с XVII по XVIII века городом владели русские князья Долгоруков и Туренин. Первое название города просуществовало до 1940 года.



Многие исследователи сходятся во мнении, что Реутов был образован в 1492-1495 годах. Когда-то большая часть пустошей относилась к хуторам-однодворкам. Сначала приходилось заниматься вырубкой леса, чтобы расчистить тер-

риторию под пашню, и только после этого приступали к строительству дома. Таких хуторов было немного, между ними было достаточно солидное расстояние и проложена лишь узенькая тропинка.

Пустошь Реутово была неотъемлемой частью Васильцева стана и входила в состав Московского княжества. В дальнейшем её земли стали относиться к территории Московского уезда Московской губернии.

О происхождении Реутова ходит целый ряд легенд. Популярной версией среди историков считается та, где говорится о присутствии охранных башен, имеющих колокола, называемые по-старославянски реутами. Известно, что такая башня точно находилась там, где сейчас пересекаются улицы Ленина, Победы и Гагарина. Человека, следившего за колоколами, именовали «реут». В дальнейшем и местность стала называться аналогично.

Историки свидетельствуют, что в начале XVIII века Реутово стало сельцом и попал

во владение князя Василия Долгорукова. Данный факт упоминается в Переписной книге 1709 года. На тот момент проживало здесь лишь девять крестьянских душ, а уже к концу века здесь жил 181 человек. Произошло это в том числе и за счет присоединения деревни Пищальниково. Тут было 13 крестьянских подворий и три больших поля. При переходе в собственность к московскому князю Николаю Ивановичу Маслову некогда маленькое поселение Реутово стало отличной загородной усадьбой.

В начале XIX века Маслов разорился, и ему пришлось расстаться с Реутово, оно перешло во владение к известному купцу И.Ф. Похвистневу.

В 1824 году в городе была открыта бумагопрядильная фабрика, которая улучшила его экономическое благосостояние. В 1843 году земли Реутово и бумагопрядильную фабрику приобретает московский купец 1-й гильдии Сергей Алексеевич Мазурин. Он строит кирпичный завод и

перестраивает похвистневскую фабрику. Возводит спальные корпуса (казармы). Так постепенно сформировался фабричный поселок Реутово. В 1860 году фабрика преобразуется в «Товарищество Реутовской Мануфактуры».

До 1918 года фабрика была собственностью Карла Эдуардовича Рабенка.

Поистине важное событие произошло в 1912 году – от Реутово к Балашихе была проложена и введена в эксплуатацию железная дорога. Заработала станция, названная так же, как и город, которая функционирует и сегодня.

К концу XVIII века в сельце Реутово вместе с деревней Пищальниково (появился мягкий знак) было «13 крестьянских дворов с населением 181 человек мужского и женского пола и 186 десятин пашни в трех полях».

Перед социалистической революцией 1917 года фабричный поселок Реутово состоял из 5 казарм и «слесарской» (жилой дом для специалистов-механиков и слесарей), кирпичной и деревянной школ; Народного Дома (клуба), больницы, «Ковчега» (так реутовцы называли усадьбу князя Н.И. Маслова), дома К.Э. Рабенка с красивым парком, двух жилых зданий управляющих фабрикой и подсобных помещений. В центре посёлка находился Торговый дом с пекарней. Вся территория была обнесена высоким забором с четырьмя воротами: Ивановскими, Горенскими, Никольскими и Крутицкими. Население составляло 3300 человек.

В 1928 году Указом Президиума Верховного Совета РСФСР фабричный посёлок Реутово в составе Разинской волости (ныне Балашихинский район).

В 1929 году Постановлением ВЦИК РСФСР от 12 июля в связи с административными преобразованиями Реутово становится районным центром. В Реутовский район входило 37 населенных пунктов, в

том числе Ивановское, Гольяново и Измайлово. В поселке находились районный и поселковый Советы депутатов трудящихся.

В 30-е годы продолжает развиваться промышленность. Создаются артели «Большевик» (ныне АОЗТ «Реутовская ткацкая фабрика»), «Утильсырье» (ныне ЗАО «Пласт»), «Стройоборудование» (ныне ОАО «АСТ»), а также базы и другие мелкие мастерские и организации.



7 октября 1940 года Указом Президиума Верховного Совета РСФСР рабочий поселок Реутово был отнесен к разряду городов, и ему было присвоено наименование – город Реутов.

В мае 1941 года районный центр – город Реутов, переносится в г. Балашиху как наиболее развитый в промышленном отношении, а район становится Балашихинским. К лету 1941 года жилой фонд города Реутова состоял из 6 казарм, 20 стандартных домов прядильной фабрики; поселка «Красный реутовец», Меркуловского поселка и Мальцева поселка; 2-х

туркменских домов; московских дач, поселка Новенькое, расположенных вдоль железной дороги. Образовалась сеть из 18 улиц, 3 переулков и площади 1 Мая. Население г. Реутова достигло 14,7 тыс. человек.

В годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. город отправил на фронт более 1200 человек, соорудил защитные рубежи вокруг Москвы. Силами 250-го ЗАП противостоял воздушным налетам

на столицу. Развернул 2 эвакогоспиталя. В послевоенные годы город Реутов интенсивно развивается и застраивается. В 1955 году в городе создается авиационно-ракетное предприятие ОКБ-52 (впоследствии ЦКБМ, а сейчас ФГУП «НПО машиностроения»). НПО машиностроения имеет статус Федерального научно-производственного центра и является мировым лидером в области высоких технологий и наукоёмких производств, включая космические системы и ракетные комплексы. Именно НПО машиностроения город Реутов обязан своим дальнейшим развитием. Строятся жилые дома, детские сады и ясли, школы и спортивные залы, Дворец культуры и техники «Мир», многое другое. Предприятие смело можно назвать градопреобразующим, которое вывело Реутов в число российских наукоградов.

30 декабря 1970 года Указом Президиума Верховного Совета РСФСР город Реутов Балашихинского района Московской области был отнесен к категории городов областного подчинения.

Сегодня город считается важным промышленным и научным центром. Наукоград Реутов находится по соседству с российской столицей, с которой его разделяет лишь МКАД.

По материалам сайтов: <http://www.reutov.net/city/history/digest/>
<http://gorodprav.ru/contents.php?id=124>
<http://proreutov.ru/news/2014/01/13/810>
фото: Pastvu.com, 360tv.ru, Cian.ru





Наукоград Реутов – интеллектуальный потенциал страны

Такое понятие, как «наукоград», появилось в России только в начале 90-х годов прошлого века. И сегодня всего чуть более 60-ти городов России могут гордиться этим статусом. Один из них – Реутов в Московской области. Какой же отпечаток накладывает на город и его жителей «звание» наукограда, как отражается на жизни и развитии, в интервью главы г. Реутов Станислава Каторова.

– Станислав Анатольевич, города чаще всего развиваются, прирастая новыми территориями. Один только пример Новой Москвы чего стоит... У Реутова таких возможностей нет, он окружён автомагистралями федерального значения. Какие пути для его развития видите вы? И что в этом направлении уже делается?

– Реутов растёт вверх, в основном, он прирастает новыми современными многоэтажками. Однако мы понимаем, что высокая плотность населения на один квадратный километр (а в Реутове этот показатель составляет 11247 человек!) должна быть подкреплена мощной инфраструктурой. Поэтому вместе с новыми

домами мы строим поликлиники, школы, детсады, спортивные сооружения, развиваем сеть автомобильных парковок.

Если после путешествий по Европе многие рассказывают о том, как рачительно и экономно используется там каждый клочок земли, то в России мы привыкли к большим просторам и смотрим на них порой весьма не по-хозяйски. Можно сказать, что Реутову с его ограниченной территорией отчасти повезло, ведь на учёте и контроле у нас буквально каждый сантиметр земли, и у нас есть все шансы использовать для умной организации пространств, в том числе, и европейский опыт.

Такие примеры уже есть. Даже не оглядываясь на Запад, первыми в Подмоскowie мы реализовали инновационный подход к организации парковок. Только благодаря грамотной разметке автостоянок, автолюбители стали ставить машины более компактно. Это позволило на четверть увеличить количество парковочных мест без увеличения площади самих стоянок. Под особым вниманием и общественные пространства города - пешеходные зоны и целых три парка, которые мы тоже используем многофункционально. Помимо функций «зелёных легких» города наши парки круглый год являются местом притяжения не только для семейных прогулок, но и для любителей спортивных соревнований, тренировок, праздничных гуляний и даже для поклонников кино под открытым небом.

Реутов – уникальный, активно развивающийся город. При его территории всего

в 8,89 кв. км численность населения на 1 января 2017 года уже составляла 99 989 человек. Только за последние три года этот показатель увеличился почти на шесть тысяч человек, и за каждого из жителей власть несет персональную ответственность.

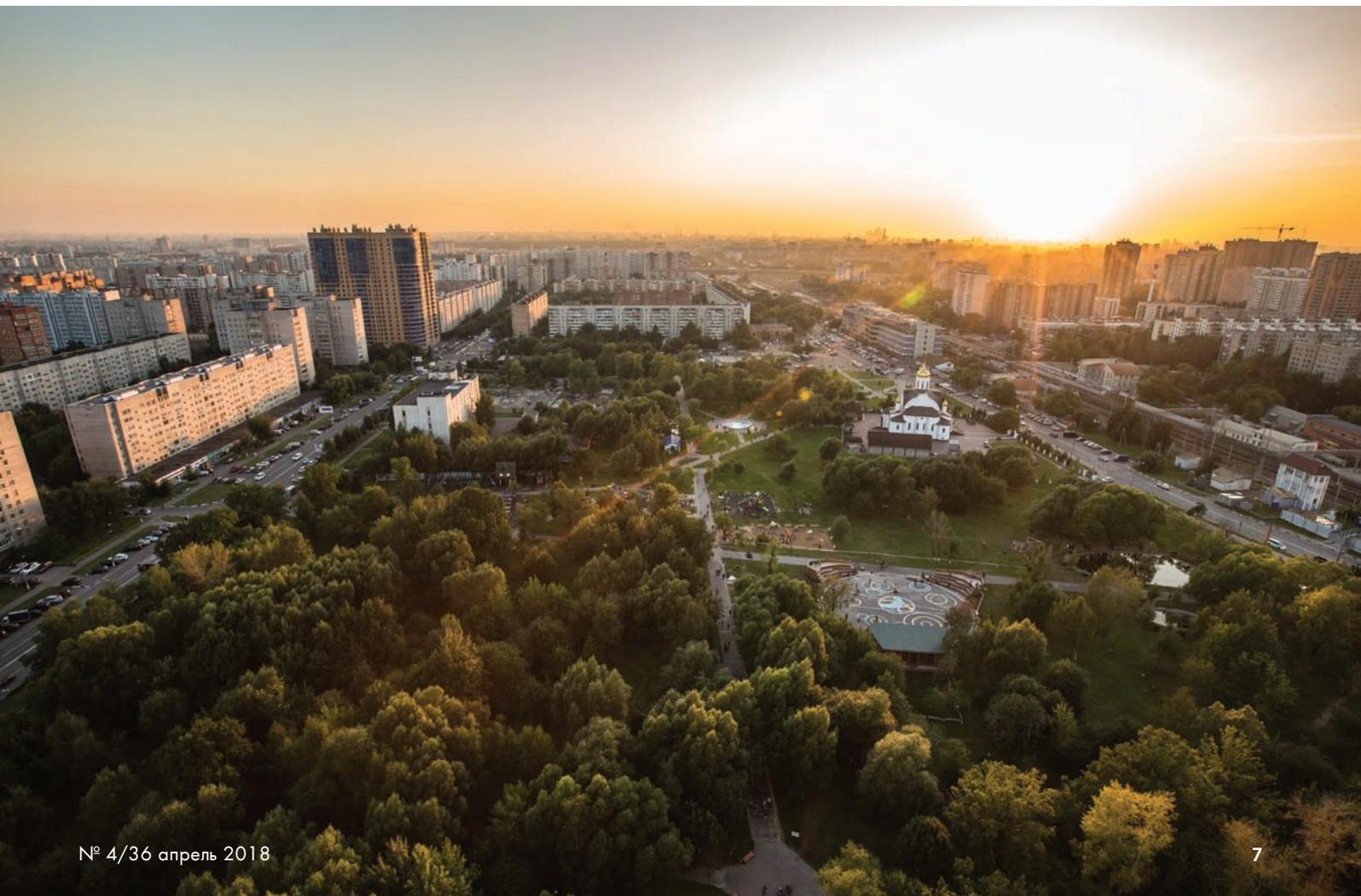
– Реутов – город, от которого Москва находится практически «в шаговой доступности»: достаточно дорогу перейти. Какие, на ваш взгляд, у этого месторасположения плюсы и какие минусы?

– Действительно, город прилегает к восточной границе Москвы и окружён автомагистралями федерального значения: с севера он граничит с Горьковским шоссе, с востока – с Балашихой, с юга – с московским районом Новокосино (разделены Носовихинским шоссе), с запада – с районами Новогиреево и Ивановское (разделены МКАД).

Главной отличительной чертой города является обладание статусом наукограда Российской Федерации. В России только 13 городов имеют подобный статус и восемь из них располагаются в Московской области. И только это уже не позволяет сделать из Реутова спальный пригород Москвы. Напротив, звание наукограда даёт большие возможности в плане реализации делового потенциала жителей на территории самого города. Уже сегодня, к



РЕУТОВ – УНИКАЛЬНЫЙ, АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ ГОРОД. ПРИ ЕГО ТЕРРИТОРИИ ВСЕГО В 8,89 КВ. КМ ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ НА 1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА УЖЕ СОСТАВЛЯЛА 99 989 ЧЕЛОВЕК. ТОЛЬКО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ ПОЧТИ НА ШЕСТЬ ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК, И ЗА КАЖДОГО ИЗ ЖИТЕЛЕЙ ВЛАСТЬ НЕСЕТ ПЕРСОНАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.



примеру, можно пройти все ступени образования: от детского сада до вуза – не выезжая за пределы Реутова.

У нас создан и работает уникальный детский сад, в котором юные реутовчане овладевают английским и даже китайским языком, изучают робототехнику, в школе занимаются научно-техническим творчеством, затем имеют возможность поступить в колледж «Энергия» и на аэрокосмический факультет МГТУ им. Баумана. Поэтому неслучайно профильным направлением работы детского технопарка «Изобретариум» выбраны аэрокосмические технологии. Занятия организуются совместно с градообразующим предприятием.

В ее рамках для расширения научно-производственного комплекса, создания и наращивания производства высокотехнологичной промышленной продукции, инновационных товаров и услуг планируется реализация уникального проекта – создание инновационного акселератора индустриальных технологий. Он предусматривает использование в качестве основы для бизнес-идей разработок в сфере производства промышленной продукции, в том числе разработанных АО «ВПК «НПО машиностроения», другими предприятиями оборонно-промышленного комплекса России, научно-исследовательскими институтами, техническими вузами.



Целевые наборы в вуз по направлениям АО «ВПК «НПО машиностроения» гарантируют студентам уникальный опыт производственной практики, а выпускникам – трудоустройство по профессии на одном из ведущих ракетно-космических предприятий России.

Поэтому вопрос оттока высококвалифицированных кадров в столицу в Реутове не стоит так остро. А задача развития города, естественно, не ограничивается лишь реализацией кадрового потенциала. В первую очередь, город должен быть удобным и уютным. А это диктует необходимость создания для жителей комфортной среды обитания, не уступающей, а даже превосходящей условия, предоставляемые Москвой. Кроме того, город должен создавать новые рабочие места и поддерживать инициативные начинания.

С этой целью разработана и утверждена стратегия социально-экономического развития городского округа Реутов Московской области, как наукограда Российской Федерации, на период до 2026 года.

В рамках проекта будут осуществляться предварительная экспертиза привлекаемых разработок с точки зрения рыночной и технологической конкурентоспособности, прием в акселератор проектов ранней стадии, требующих технологической проработки, и использование стендово-испытательной базы АО «ВПК «НПО машиностроения» в целях доведения их до стадии промышленных образцов.

Необходимым условием создания акселератора станет привлечение партнера, готового предоставить «умные деньги», – финансовые инвестиции, сопровождаемые экспертизой по их использованию. В качестве потенциальных компаньонов рассматриваются, в первую очередь, крупнейшие российские венчурные фонды. В октябре 2016 года было заключено соглашение о намерениях сотрудничества в целях обеспечения быстрой и эффективной коммерциализации индустриальных технологий между администрацией города Реутов и ООО «Инфраструктурные инвестиции РВК».

Задача развития города, естественно, не ограничивается лишь реализацией кадрового потенциала. В первую очередь, город должен быть удобным и уютным. А это диктует необходимость создания для жителей комфортной среды обитания, не уступающей, а даже превосходящей условия, предоставляемые Москвой. Кроме того, город должен создавать новые рабочие места и поддерживать инициативные начинания.

Однако на этом реализация проекта не заканчивается: по завершении акселерации инновационные проекты будут иметь возможность локализовать производство на территории наукограда Реутова.

Проект планируется реализовать в два этапа. Первый из них – отработка процессов ускорения коммерциализации инновационных проектов на базе коворкинг-центра «Старт» – находится в стадии тестового запуска.

Однако первые результаты работы уже есть. Настоящим инновационным прорывом стал проект наших земляков Heedbook, признанный лучшим российским стартапом 2017 года. Система позволяет анализировать качество клиентского обслуживания с помощью нейронной сети, которая была протестирована в МФЦ города Реутов.

Сейчас этот проект получил резидентство в Сколково, был выбран для интеграции в решения SAP. Сотрудники Heedbook запустили мобильное приложение для оценки качества обслуживания и бизнес-процессов для мобильных служб. Идет работа над глубоким изучением физиогномики клиента. Помимо цифровых разработок Heedbook уже приступил к созданию собственного оборудования – камер и медиа-экранов.

Лично я ежемесячно провожу в коворкинге бизнес-завтраки с начинающими предпринимателями. Цель этих встреч – помощь в продвижении стартап-проектов, информировании городского сообщества, инвесторов, организация тестирования разработок на базе учреждений и организаций города.



Второй этап развития инновационного акселератора индустриальных технологий предусматривает строительство здания для его размещения на территории одного из создаваемых технопарков.

В частности, ведутся работы по созданию технопарка на частной площадке ООО «Маркет-ТОРП» общей площадью 4,3 га, технопарка на частной площадке ООО «Первая линия» общей площадью 5,6 га. Здесь планируется создать IT-кластер DATA-CENTER, в процессе подготовки создания технопарка на земельных участках, находящихся в федеральной собственности Министерства обороны, общей площадью 15,3 га. В настоящее время прорабатывается вопрос передачи объектов недвижимости из федеральной собственности в муниципальную.

В городе уже создан индустриальный парк «СТРОЙ ПАРК» на территории ООО «Центрстрой» общей площадью 8,5 га и внесен в систему ГИСИП. Управляющей компанией привлечено два резидента: ООО «Торговый Дом Реуткабель» (кабельное производство), ООО «Алтай» (отопительные приборы).

В планах – создание еще одного частного индустриального парка «САЛЮТ» на территории АО «46 Центральная база материально-технического снабжения» общей площадью 11,3 га.

Реализация всего задуманного позволит создать дополнительно около 15 тысяч рабочих мест, что практически решит задачу оттока рабочих кадров в Москву.

– Вопрос о тех, кто в наукограде наукой не занимается, но на работу в столицу ездить не хочет: какой бизнес для Реутова сейчас наиболее, на ваш взгляд, актуален? Что делается для того, чтобы предприниматели «не переходили через дорогу» - не уехали в Москву? Работают ли в городе программы поддержки малого и среднего бизнеса?

– На данный момент всего около 16 тысяч человек трудоспособного возраста работают на территории города. Безусловно, непосредственная близость к Москве делает её основным конкурентом Реутова в части перетягивания предпринимателей и экономически активного населения. Поэтому основная задача, которую власти города видят перед собой, заключается в создании на территории города благоприятных условий для создания и развития бизнеса. Мы должны сделать так, чтобы люди хотели жить и работать в Реутове. При этом за 2017 год в городе была создана одна тысяча новых рабочих мест, а объем инвестиций достиг 17 миллиардов рублей. На 2018 год мы ставим перед собой задачу по созданию еще не менее одной тысячи новых рабочих мест.

Сегодня для города актуален любой бизнес, который обеспечит создание высокооплачиваемых рабочих мест для жителей и налоговые отчисления в бюджет.

Приоритетными направлениями развития бизнеса являются поддержка предпринимательства на начальных этапах, научно-техническая и инновационная деятельность, производство, в том чис-

ле импортозамещающей и экспортно ориентированной продукции. Активно развиваются молодежное и социальное предпринимательство. А доступность местной власти для бизнеса является одним из преимуществ в решении проблем, возникающих у предпринимателей. В администрации города, кстати, даже создана и пользуется спросом среди представителей бизнес-сообщества «горячая линия», позвонив на которую можно получить ответы на любые вопросы, связанные с ведением бизнеса.

Добавлю, что поддержка предпринимательства в городе Реутов осуществляется в рамках муниципальной программы «Предпринимательство». На конкурсной основе каждый может получить субсидию до 1,5 миллиона рублей на развитие собственного дела. Кроме того, уже третий год в Реутове работает коворкинг-центр общей площадью более 700 кв. м по адресу ул. Победы, д. 7. Это современное рабочее пространство с высокотехнологичным оборудованием и дизайнерским интерьером, в котором можно с комфортом не только организовать рабочий процесс, но и проводить встречи с клиентами, принимать участие в бизнес-мероприятиях, находить инвесторов и партнеров. Деятельность коворкинг-центра направлена на оказание начинающим предпринимателям комплекса услуг, включающих в себя предоставление рабочих мест, бухгалтерское и юридическое сопровождение резидентов и так далее.

Сейчас коворкинг-центр выполняет роль городского бизнес-инкубатора,



ного ракетостроения АО «ВПК «НПО машиностроения» – крепко стоит на ногах и наращивает обороты. Подтверждением этому могут быть последние финансовые показатели. В начале 2017 года предприятие имело оборот порядка 27 миллиардов рублей, к концу года эта цифра увеличилась до 35 миллиардов рублей. В 2016 году рост был только на 4 миллиарда рублей, сейчас – на 8 миллиардов рублей. Так что популярный лозунг «Город – предприятию, предприятию – городу» находит реальное подтверждение в тесном взаимодействии между городской администрацией и ведущим предприятием оборонного комплекса.

Если говорить о Реутове как о наукограде РФ, то на реализацию программ развития города с 2004 по 2016 год было привлечено только из федерального и областного бюджетов 1 миллиард 250 миллионов рублей, что позволило реализовать мероприятия по развитию инновационной, социальной и инженерной инфраструктуры.

За это время финансовая поддержка оказана 10 инновационным проектам, реализуемым по приоритетным направлениям науки и техники в сфере ЖКХ, энергоэффективности, радиолокационных технологий, электроники.

Не стоит на месте и социальная жизнь: проведена реконструкция зданий молодежного культурно-досугового центра и городского историко-краеведческого музея, отремонтирован Мемориал жителям Реутова, погибшим за Отечество, заложена аллея Героев Советского Союза и Российской Федерации. Малыши получили два новых детских сада на 220 и 140 мест соответственно, строится третий детский сад на ул. Гагарина, который уже к сентябрю 2018 года распахнет двери для 210 детей. Была проведена реконструкция муниципальных детских садов №№3, 15, 17, отремонтированы терапевтическое и педиатрическое отделения Центральной городской больницы, приобретено лечебно-диагностическое оборудование.

В рамках программы «Одаренные дети» разработано учебно-методическое обеспечение работы с вундеркиндами, издан сборник материалов научно-практических конференций учащихся, проводятся занятия по обучению и развитию интеллектуально одаренных детей в секциях «Экология», «Краеведение», «Юный математик», «Юный физик», «Школа компьютерного дизайна».

Новые технологии приходят и в сферу жилищно-коммунального хозяйства города: энергосберегающие системы автоматического регулирования внутрименового освещения, установленные в 64 домах, позволяют сэкономить 15% расходов, а «умная» система уличного освещения «Кулон», опробованная Реутовым одним из

обеспечивающего наилучшие условия для старта малого бизнеса в городе.

Также планируется создание специализированного МФЦ для бизнеса, который станет для малых и средних предпринимателей единым центром получения всего комплекса услуг.

– В городе выполняется программа сноса ветхого жилья. Не возникает ли в связи с этим тех же проблем, с которыми столкнулась Москва со своей программой реновации?

– В нашем городском округе нет аварийного и ветхого жилья. Тем не менее, в 2017 году было расселено 207 человек или 87 семей. Сейчас запланировано переселение трёх домов по Транспортному переулку и еще трёх – по улице Новогиревской. Их общая площадь – порядка 4,5 тысячи кв. м. Это дома старой постройки. Но мы не собираемся ждать, пока они приобретут статус аварийных, и будем их сносить. Под расселение попадает порядка 90 семей. В 2018 году постараемся всех обеспечить новым жильем. Поэтому говорить о больших проблемах в этой сфере я бы не стал.

Конечно, в народе говорят, что любой переезд по уровню стресса равен пожару. Прежде всего, это связано тем не со сменой территории места жительства, а с нарушением привычного укла-

да жизни, вынужденного выхода пусть и ненадолго из «зоны личного комфорта».

Чтобы сделать этот переход менее болезненным, мы предлагаем обитателям старых домов достойную альтернативу. А чтобы не нарушать сложившийся уклад жизни, не быть причиной смена места работы или учебы, мы предоставляем им новое благоустроенное жилье в пределах шаговой доступности от привычных мест обитания.

В настоящее время осуществляется работа по подбору вариантов переселения в зависимости от статуса жилого помещения (муниципальное/личная собственность), площади, количества комнат и многого другого. Работа ведется в индивидуальном порядке, с каждым гражданином в отдельности, стараемся учесть все пожелания жителей, с учетом норм действующего законодательства.

Добавлю, что выбор жилья в Реутове сегодня есть: только в 2017 году в городском округе было построено 146 тысяч квадратных метров нового жилья. В 2018 году планируется ввести в строй еще порядка 200 тысяч квадратных метров.

– В 2003 году Реутову присвоен статус наукограда. Какие преференции это даёт городу?

– Начну с того, что наше градообразующее предприятие – флагман отечествен-

первых в Подмосковье, уже за первый год эксплуатации принесла экономию бюджета в один миллион рублей. Следующим этапом модернизации наукограда станет распространение системы дистанционной передачи показаний счетчиков, установленных в квартирах. Причем ее уже тестируют в нескольких жилых помещениях.

– Реутов разделён железной дорогой на две части и самый короткий путь из одной в другую – МКАД. Насколько это проблемно для города?

– На данный момент в городе для движения пешеходов открыты два подземных перехода. Один из них работает круглосуточно, второй – действует для пассажиров электричек и закрывается на ночь. Кроме того, сегодня на заключительном этапе находится реконструкция станции «Реутово», которая проводится в рамках строительства высокоскоростной магистрали «Москва-Казань». В сентябре 2018 года работы завершатся, и будет введен в строй еще один подземный переход через железную дорогу с выходом на посадочные платформы. Для удобства жителей он будет транзитным, и воспользоваться им смогут все желающие.

Так что проблемы перемещения из одной части города в другую сейчас больше актуальны для автовладельцев – сейчас им приходится делать круг через МКАД. Но в скором времени и они забудут о сегодняшних неудобствах. В городе начал реализовываться важный проект по строительству эстакады, которая соединит южную и северную часть Реутова. Для этого в декабре 2017 года заключен контракт стоимостью более 2 миллиардов рублей. Финансирование строительства производится за счет средств регионального дорожного фонда. Окончание работ планируется в 2019 году.



НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЕМ СОЗДАНИЯ АКСЕЛЕРАТОРА СТАНЕТ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПАРТНЕРА, ГОТОВОГО ПРЕДОСТАВИТЬ «УМНЫЕ ДЕНЬГИ», – ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, СОПРОВОЖДАЕМЫЕ ЭКСПЕРТИЗОЙ ПО ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ. В КАЧЕСТВЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОМПАЬОНОВ РАССМАТРИВАЮТСЯ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ.

– У каждого города есть что-то и кто-то, чем и кем его жители гордятся. Чем гордятся реутовчане сейчас и чем, на ваш взгляд, они смогут гордиться в ближайшем будущем?

– Нам действительно есть о чем помянуть и есть чем гордиться. Реутов неразрывно связан с историей страны. В XIX

веке здесь появилась одна из первых российских мануфактур, принесящая городу мировую славу. В разные времена на территории Реутова располагались части элитного соединения Внутренних войск – отдельной Краснознамённой дивизии оперативного назначения имени Дзержинского. Всемирную славу Реутову как наукограду РФ принесло градообразующее предприятие АО «ВПК «НПО машиностроения», занимающееся разработкой и производством крылатых и баллистических ракет, космических аппаратов. Сегодня наш город – в числе первых по инновационной деятельности, развитию образования, созданию комфортной городской среды, благоустройству и безопасности.

Направления развития в ближайшей перспективе в нашем городе – это внедрение высоких технологий в медицине, улучшение транспортной доступности и организация отдельного сбора мусора, помощь молодым в получении знаний и востребованных профессий.

Реутовчане всегда стремились быть первыми и становились ими. Уверен, что так будет и впредь. Ведь идеология лидерства предполагает, что мы не должны останавливаться на достигнутом, обязаны работать на опережение и постоянно брать новые высоты.





Для России, как и для многих стран мира, наличие моногородов обычная практика. Чаще всего градообразующим становится одно крупное предприятие, и вся инфраструктура города зависима от него. Но как в таком случае развивается малый бизнес, кто и как ему помогает? На эти вопросы нам ответил президент Торгово-промышленной палаты Реутова Виктор Сергеевич Садовников.

Ставка на молодежь

– Торгово-промышленная палата существует в Реутове с 1994 года, по инициативе каких предприятий Реутова она образовалась, и как менялись ее функции на протяжении последних 20 лет?

– Палата создавалась именно по инициативе предпринимателей. Когда мы перешли в формат рыночной экономики, предприятия города за 2 года поняли, что бизнес лучше вести, объединившись. Тогда многие и выступили с инициативой организации Торгово-промышленной палаты. На тот момент еще не было Московской областной палаты, и нас поддерживала Московская городская Торгово-промышленная палата.

Формирование бизнеса в городе шло определенным образом, связано это с его специфичностью. У нас есть два градообразующих предприятия. Сначала это была хлопкопрядильная фабрика, но когда здесь разместилось предприятие НПО машиностроения, то мы стали именно его моногородом. Весь остальной бизнес, который начал развиваться в городе, это сфера обслуживания, мелкие магазины, парикмахерские и так далее.

Торгово-промышленная палата создавалась по инициативе всего предпринимательского сообщества, а главным за-

чинником объединения выступило НПО машиностроения. Тогда мы объединяли вокруг крупного предприятия малый и разноплановый бизнес.

– Какую роль исполняла Торгово-промышленная палата 23 года назад, и с чем к вам приходят предприниматели сейчас?

– Тогда, в 90-е, бизнес развивался не благодаря, а вопреки. И, в первую очередь, это вопросы правовой защиты. Законодательство развивалось таким образом, что нормативные акты догоняли события, которые происходили в бизнес-среде. Палата выступала в роли инициатора создания нормативных актов, которые помогали бы бизнесу развиваться и защищали бы его.

Сейчас уже введен аппарат уполномоченного по защите прав предпринимателей, есть определенная государственная структура и ответственное лицо – Уполномоченный по защите прав предпринимателей. В 1999 году не было такого института, единственным органом была Торгово-промышленная палата.

Наш город примыкает к Москве, и мы одним из первых испытали на себе чиновничий произвол. Ряд недобросовестных госслужащих пытались злоупот-

реблять своими должностными полномочиями, устраивая фиктивные проверки малого бизнеса. Это была проблема. Тогда мы решили: если кто-то приходит и показывает свое служебное удостоверение якобы с целью проверки, то предприниматель звонит в Торгово-промышленную палату, и тогда мы можем выступить как третье лицо, которое присутствует при проверке. Я лично приходил на такие псевдопроверки. После этого процесс проверок резко перешел в приемлемый законный формат.

– Как делятся роли с аппаратом уполномоченного? Вы дополняете друг друга?

– Я являюсь одновременно и представителем Уполномоченного по защите прав предпринимателей в муниципальном образовании городской округ Реутов. При формировании такого аппарата представителей в муниципальных образованиях приглашали действующих руководителей палат. Поэтому значительная часть уполномоченных по защите прав предпринимателей – одновременно это руководители торгово-промышленных палат. Сейчас все происходит естественным образом. Если есть проблема, и она носит системный характер, то мы обсуж-

даем ее широким кругом. И выступаем не только от одного общественного объединения предпринимателей, а от всего предпринимательского сообщества.

– Мы находимся в таком центре молодежного предпринимательства и нужно сказать, что в Реутове – один из самых лучших коворкингов на территории всей Московской области. Он большой и действительно является точкой притяжения для молодежного предпринимательства. Тут, наверно, два вопроса: какова роль общественных объединений для бизнеса начинающего, для людей, делающих стартапы, и приходят ли к вам молодые предприниматели?

– В 2000 году мы приняли решение, что палата города Реутов – это палата наукограда. В это время создавалась программа развития города как наукограда РФ. В ее разработке принимали активное участие специалисты ТПП. В принятой программе изложена стратегия развития экономики города Реутов – инновационная экономика с использованием имеющегося опыта создания высокотехнологичной продукции АО «ВПК НПО машиностроения». И сейчас реализация этой стратегии начинает приносить плоды. Исходя из наших приоритетов, мы соответствующим образом выстраивали взаимоотношения с бизнесом в представлении соответствующего перечня услуг.

Инновации – это, в первую очередь, молодежь. Мы знаем, что от стартапа проекта до выхода на рынок инновационного продукта существует приличная дистанция. Поэтому инновационный бизнес – это для молодых, а наше дело – выстраивать соответствующие институты и процедуры для помощи им, а также привлекать новые инновационные проекты на территорию города. Мы рассчитываем на молодежь.

– Можете привести примеры молодежных стартапов, связанных с инновациями?

– У нас в коворкинге вырос проект, который использует нейронные технологии. Благодаря тому, что коворкинг разместился у нас в МФЦ, разработчики смогли протестировать проект на широкой аудитории. В чем его принцип работы? Heedbook предлагает комплексный сервис оценки удовлетворенности клиентов качеством обслуживания на основе анализа эмоций, внимания, интонаций клиента, содержания его диалога с сотрудником и других параметров. Информация предоставляется в разрезе клиентов, сотрудников и офисов компании. Система не требует дополнительного серверного или клиентского оборудования, а также установки дополнительного программного обеспечения.

Все, что нужно для работы с Heedbook, – компьютер с веб-камерой или смартфон, доступ в интернет и браузер.

– В Реутове находится известная ракетостроительная компания, которая является образцом инноваций. Она способствует возникновению молодежных инновационных проектов? Может, как-то влияет на них? Или они совсем не связаны?

– Этот вопрос палата тоже решала. ОАО «ВПК «НПО машиностроения» должно иметь возможность реализовывать свой потенциал работы с идеями и их реали-

Это нормальная экономическая практика для того, чтобы загрузить малый бизнес и снизить накладные расходы крупных компаний.

Но есть ряд вопросов, которые нужно решить, чтобы этот механизм заработал.

Самое главное – мы должны подготовить малый бизнес под уровень требований крупных предприятий, включая и оборонные предприятия, потому что этим требованиям нужно соответствовать все время, чтобы постоянно обеспечивать необходимое качество продукции.

В настоящее время создан правитель-



зацией в гражданской сфере. НПО профинансировало создание детского технопарка у нас в городе.

НПО машиностроения работает в своем специфическом секторе научно-технических знаний, который носит закрытый характер, их не всегда можно выносить за пределы предприятия, но стремиться к применению их в гражданской продукции нужно в удобном, приемлемом формате. Практика показывает, что аутсорсинг часто бывает выгоднее самостоятельных вложений в те или иные направления развития.

– А нет желания донести до молодежи простые задачи, которые могут быть решены каким-нибудь инновационным методом?

– Мы одна из тех палат, которые выступают инициатором того, чтобы крупные предприятия, включая предприятия ВПК, передавали малым предприятиям свои заказы на аутсорсинг.

ственный совет, который занимается вопросами взаимодействия малого и крупного бизнеса. Основная задача – заинтересовать крупные предприятия, чтобы они помогли нам подтянуть до своих стандартов и требований малый бизнес. Тогда можно будет начинать работу.

– Недавно Владимир Путин говорил, что доля гражданской продукции в оборонном комплексе должна составить 50%. Вопрос: откуда она возьмётся?

– Это наша перспектива, чтобы научно-технические разработки предприятий ОПК можно было применять и для гражданской продукции. Процесс непростой, т.к. имеет много составляющих и, в первую очередь, психологических.

Во-вторых, у многих крупных предприятий другая управленческая структура. И это тоже один из важных вопросов. Сейчас мы активно занимаемся поиском подходящих решений.

Блошняк, кандалы и Трубецкие...



Первые люди расселились на территории района около 300 тыс. лет назад и просуществовали здесь до VII в.н.э. – до расселения в Подмоскowie славян, образовавших коренное население. Название города связывают с лекарственной травой блошняк, которая в изобилии росла на территории, где сейчас располагается городской округ Балашиха. Развитие поселений на территории округа началось с появлением дороги, ведущей из Москвы во Владимир и далее в Сибирь.

Дорога эта имела печальную славу – по ней в Сибирь гнали ссыльных и каторжан. «Владимирика кандалная» называли ее в народе. Рядом с дорогой селились люди, образовывались деревеньки, превратившиеся ныне в крупные микрорайоны города.

Деревни и прилегающие к ним земли принадлежали разным владельцам, среди которых наиболее известными являются Долгоруковы и Разумовские, владевшие усадьбами Горенки (в разное время, конечно), и Голицыны – хозяева Пехры-Яковлевского в течение 200 лет. Князь Иван Николаевич Трубецкой в 1830 году основывает фабрику в местечке Блошиха (ныне «БХПФ»). Эту дату можно считать первым днем рождения города.

И все же Балашиха – в отличие от соседних Ногинска, Мытищ и Люберец – город молодой. По сути, как единый населенный пункт он сформировался лишь в шестидесятых годах прошлого столетия. Однако история Балашихи насчитывает

не одно столетие, ведь на территории современного города когда-то существовало множество сел и деревень, усадеб и слобод, которые оставили значительный след в хронологии Государства Российского.

Пожалуй, наибольшую славу в российской истории приобрели Горенки, бывшие когда-то усадьбой князей Долгоруковых. Впервые в отечественных документах село упоминается в описи подмосковных земель за 1576-1578 годы.

Настоящую всероссийскую известность Горенки получили в первой половине XVIII века, когда село стало постоянной резиденцией князя Алексея Григорьевича Долгорукова.

В дальнейшем село не раз переходило из рук в руки. С 30-х годов XIX века до конца столетия здесь размещалась бумагопрядильная фабрика, которую впоследствии купил известный промышленник Севрюгов. В 1925 году усадьбу передали туберкулезному санаторию «Красная Роза», который находится в Горенках и по сей день.

Еще одним «градообразующим» селом стало Пехра-Яковлевское, которое долгое время было вотчиной другого знаменитого княжеского рода – Голицыных. Они владели Яковлевским с 1591 по 1828 год, то есть два с половиной столетия. Надо признаться, что до 1764 года усадьба пребывала в запустении, но затем новый хозяин Петр Михайлович Голицын взялся активно ее благоустраивать. В 1777-1782 годах в Пехра-Яковлевском строится каменная церковь. Остальные здания возводятся позже, вплоть до конца XIX века. После революции в Пехра-Яковлевском располагались различные учреждения: с 1930 года – пушномеховой институт, с 1955 года – ВСХИЗО (ныне РГАЗУ).

Находившаяся неподалеку деревня Леоново известна меньше. Но недооценивать значимость для формирования города этого населенного пункта не стоит.

Первые упоминания о нем относятся к 1678 году, когда Леоново вошло в состав поместья боярина Родиона Стрешнева.

Здесь проезжавшие по Большой Владимирской дороге отдыхали, трапезничали, меняли лошадей и подводы. «Одним словом, село на большой дороге», – так охарактеризовал Леоново писатель Василий Слепцов, побывавший здесь в 1860 году.

Судя по его запискам, Леоново – это трактиры, постоянные дворы, мелочные лавочки с лаптями и мятными пряниками и множество народа на улицах. В 1884 году в селе в 35 домах проживало 350 жителей, а к местным «достопримечательностям» можно было отнести пять лавок, постоянный двор, два трактира, питейный двор. Рядом располагались две небольшие суконные фабрики, воскоотбельный завод и пилорама, где изготовлялись ящики для пряжи. Леоново быстро развивалось, и уже к 1899 году здесь проживало около 600 человек. Село просуществовало до 1970 года, когда было снесено в соответствии с планом городской застройки.

В отличие от своих довольно древних соседей деревня Николаевка возникла относительно недавно. Дело в том, что в 1832 году усадьбу Горенки приобрел полковник гвардии и промышленник Николай Волков. В связи с тем, что места в усадьбе было не столь много, крепостным крестьянам было указано селиться неподалеку. Так между Владимирским и Стромьинским трактами, там, где ныне размещается районная администрация, и возникла Николаевская слобода. В 1894 году новыми хозяевами фабрики – знаменитыми купцами Третьяковыми – сооружается небольшая церковь в византийском стиле, которую снесли при строительстве центральной площади города. А в 1965 году прекратила свое существование и сама Николаевка.

К концу XIX века район превращается в промышленный пригород с сильно

развитой дачной индустрией. В Салтыковке отдыхают такие известные люди, как Исаак Левитан, Андрей Белый, Георгий Алексеев, Игорь Грабарь, Всеволод Мейерхольд и Зинаида Райх. Балашиха привлекает их своей красотой, обилием зелени, водоемов и близостью к Москве. Именно близость к столице приводит к тому, что район выделяют в особую группу районов, хозяйственное и культурное развитие которых должно быть связано с интересами Москвы.

Балашиха начинает бурно развиваться, приобретая современный индустриальный облик. В годы первых пятилеток в Балашихе развиваются новые отрасли тяжелой промышленности: авиастроение, машиностроение, химия. В 1932 г. начинает возводиться гигант авиационной промышленности – 120 завод (ныне ОАО «БЛМЗ»), а в 1938 г. строится Ново-Московский автогенный завод (впоследствии Кислородный, ныне ОАО АГА). В эти годы появляется и автокрановый завод.

Рост промышленности сопровождается увеличением численности населения и расширением территориальных границ. В 1939 году 19 сентября Балашиха получает статус города. Это ее второй день рождения. В мае 1941 года Балашиха получает еще одно «повышение по службе» – становится районным центром.

В период Великой Отечественной войны все предприятия района работали на нужды фронта, в школах организовывались госпитали. Из 40 тыс. человек, живших в довоенной Балашихе, более 9 тысяч не вернулось с полей сражений. Среди них был и И.А. Флеров – командир первой батареи «Катюш». В настоящий момент его имя носит улица нашего города, на доме, где он жил, установлена памятная доска, а в школе №3 им. И.А. Флерова создан музей боевой славы. После победоносно-

го завершения войны предприятия района вновь перешли на выпуск гражданской продукции. Город активно восстанавливали, строили новые дома, микрорайоны. Внешний вид Балашихи постепенно приближался к современному.



Сегодня Балашиха, расположенная в самом центре Московской области, представляет крупнейший город Подмосковья с населением более 215,4 тыс. человек. Современная Балашиха удобно расположена на 165 кв. км, и питают эту землю две реки Пехорка и Горенка...

По материалам сайтов:

<http://balashiha.ru/about/istoriya-i-sovremennost>

<http://gorodprav.ru/contents.php?id=110>

<http://www.ibalashiha.ru/i/balashiha/zemlya-balashihinskaya.html>

фото: Redeveloper.ru, Pastvu.com, Cultmoscow.com, Just-online.ru



Шахид Аскеров:

«По большому счёту, мы сегодня – вне конкуренции!»



Шахид Аскеров – основатель и бессменный руководитель одного из главных мясных производств Подмосковья – компании «Лукес-Д», а также сети магазинов фермерской продукции «Фермач». Много лет назад, приехав из Азербайджана, предприниматель столкнулся с совершенно непривычным для себя взглядом москвичей на культуру питания. Тогдашнее положение в сфере потребления мясных продуктов привело его в недоумение и расстройство. «Вот я и решил предложить жителям столицы и Подмосковья качественные, здоровые продукты, – вспоминает он. – Ведь для по-настоящему ценного в этой жизни не нужна особая реклама: любой, кто имеет возможность попробовать, естественным образом выберет лучшее. Нужно лишь показать людям, что оно, это лучшее, существует!»

Сегодня «Лукес-Д» радует покупателей постоянно обновляющимся ассортиментом, привычными изделиями из мяса и деликатесами, в том числе и изготовленными по уникальным старинным рецептам. Об истории своей компании и планах её развития – в интервью Шахида Аскерова.

– Шахид Аскерович, в одном из прежних интервью вы упоминали, что, приехав в Москву из Азербайджана, вы были удивлены тем, какие мясные продукты потребляют москвичи. Что вы имели виду?

– Сейчас уже не все вспомнят ту печальную картину: людям свойственно забывать плохое. Прибыв из Азербайджана,

где привыкли есть только охлажденное мясо, купленное на рынке, в одной из величайших столиц мира я обнаружил такую картину: на прилавках лежали замороженные полуфабрикаты очень сомнительного вида и качества. Конечно, у сложившегося положения была непростая предыстория...

С окончанием «холодной» войны страны Запада установили себе стратегическую цель – уничтожить продовольственную безопасность России, посадив нашу страну на продуктовую иглу. Для этого нужно было уничтожить сельское хозяйство, в том числе мясную промышленность, птицеводство, племенное животноводс-

тво, институт генной инженерии и т.д. Каким путём? Достаточно было поставлять в Россию через уже открытые границы мясо птицы, говядину и свинину очень низкого качества по соответствующе низкой цене. Российские мясокомбинаты не могли отказать от заманчиво легкой возможности заработать и в условиях жесткой конкуренции один за другим перешли на такое вот импортное сырье. При этом вынуждая российских производителей подвести свое поголовье под нож. Вскоре потребители и даже продавцы забыли, что такое охлажденное мясо. Единственным вариантом для российских горожан стало рубленое топором замороженное мясо из госрезерва наших западных «друзей».

С момента приезда я столкнулся с этой ситуацией сначала как потребитель. И подумал: если она не устраивает меня, почему ей должны быть довольны другие? И не пора ли это исправить?

Тут необходимо сделать пояснение, ведь несмотря ни на что, многие хозяйки в столичном регионе до сих пор отдают предпочтение замороженному мясу. Из преимуществ охлажденного мяса они называют разве что быстроту приготовления. Между тем главные плюсы его совсем не в этом!

Вкусовые качества и пищевая ценность охлажденного мяса намного выше, чем замороженного. Это подтверждено самыми авторитетными научными исследованиями. Дело в том, что для мяса, как и для овощей, существует понятие «созревание». Оно идет после убоя животного. Срок в 2-3 часа меняет жесткость мышц, она увеличивается примерно на четверть вследствие окоченения. Приобретая мясной продукт, замороженный в эти сроки, мы получаем грубое, жесткое мясо, которое значительно хуже усваивается организмом. Между тем это как раз стандартные сроки заморозки. Нежным и сочным, полностью созревшим мясо становится через 10 суток после убоя, но только в том случае, если его хранить при нуле градусов. При этих условиях происходит постепенное размягчение мышечных тканей, и при этом мясо сполна сохраняет все полезные организму вещества, которые утрачивает после глубокой заморозки. Вот вы какие ягоды предпочтёте: только что снятые с ветки и полежавшие немного в нижнем отсеке холодильника или замороженные при минус сорока и оттаявшие? Наверное, на заморозку тут охотников не найдётся? А для мяса, так уж сложилось, среди населения России бытует стереотипное заблуждение. Конечно, не среди знатоков гастрономии! Только из охлажденного мяса издавна готовят в лучших ресторанах, излюбленных местах кулинарных эстетов.

К тому же охлажденное мясо почти полностью идет от отечественных произ-

водителей, тогда как доля импорта среди замороженного по-прежнему значительна. А при столь долгом путешествии к потребительскому столу нельзя исключить многочисленные разморозки – заморозки, что губительно сказывается на свойствах мяса. Зная всё это, я и решил начать собственное производство.

– И как зарождалась фирма «Лукес-Д»?

– Мне и пришла в голову идея возродить небольшую ферму в Балашихинском районе. Всё началось в 2000-м году с аренды небольшого убойного цеха 5 на 11 метров и телятника подсобного хозяйства ОАО «Криогенмаш» в селе Новый Милет. Кстати, чудное, живописное место, где раньше располагалась усадьба русских аристократов. Однако сами здания были заброшены, на крышах росли берёзы, кругом болото. Разумеется, никаких коммуникаций. Разработали проект, привели всё в порядок и в 2001 году начали работать. Одновременно с восстановительными работами на ферме, бойне и прилегающих территориях я ездил по регионам России, знакомился с потенциальными поставщиками, пастухами, перенимал опыт мелких частных подсобных хозяйств.

Сейчас мясокомбинат компании «Лукес-Д» оснащён высокотехнологичным оборудованием, гарантирующим высокое

качество продукции, высокую производительность, надёжность и безопасность в эксплуатации.

– Возродить ферму, организовать работу мясокомбината – начало дела, но как сделать, чтобы потребители предпочли его продукцию другим? Как выдержать конкуренцию с импортерами дешёвого замороженного мяса?

– Чтобы стать лучшими тогда, пришлось придумывать нечто уникальное – ведь выходить на московский и подмосковный избалованные рынки с банальным набором мясной продукции было неразумно и опрочетливо. И мы нашли такую «свою» нишу. Замороженной продукции, импортного мяса было навалом на всех прилавках, а вот свежее, что называется, домашнее, доморощенное практически отсутствовало. И мы смогли раскрутить этот рынок. Завезли бычков из Ставропольского края и стали предлагать потребителям охлажденное мясо. Наш продукт сразу стал пользоваться спросом. Это сегодня трудно себе представить прилавок магазина без охлажденного мяса, а тогда конкурентов в столичном регионе было очень мало. Более того, многие нас сначала не понимали, все забыли, что такое охлажденное мясо. Нужны были доказательства свежести, поэтому приходилось привозить в магазины мясо в парном виде.





И понемногу, мелкими шагами мы начали внедрять в России культуру здорового питания. Постепенно расширяли производство, выкупили территорию, засыпали соседнее болото, построили собственную дорогу. Постепенно рос и коллектив.

– Почему возникла идея создания собственной сети фермерских магазинов? Ведь розничная торговля – отдельный бизнес с собственными законами...

– Когда торговые сети, с которыми мы сотрудничали, начали нам диктовать свои условия и по цене, и по качеству, стало понятно, что в предлагаемых ими условиях держать отличное качество вкусной и полезной мясной продукции и не разориться мы не сможем. Не открою большого секрета, если скажу, что у крупных сетевых магазинов нет потребности в продуктах такого высокого уровня качества. Эти сети являются дисконтерами, и их политика качества с нашим уровнем не совпадает.

Поэтому было принято решение создать свою сеть магазинов. Это позволило ещё и обеспечивать правильное время от уояа и производства до стола покупателей. Сегодня ясно, что это было верным решением. Ныне наша торговая марка «Фермач» стала брендом фермерской продукции отменного качества, наши магазины приобрели своего покупателя.

– И в каких городах ныне можно встретить вывеску «Фермач»?

– Прежде всего, это Москва и Подмосковье. Здесь мы продолжаем наращивать

обороты и открывать новые точки. Сейчас существует одиннадцать фирменных магазинов «Фермач», но, конечно, есть планы расширения сети, в том числе и за пределами Московской области. Кстати, помимо мяса, мясных полуфабрикатов, колбасных изделий и деликатесов производства мяскомината «Лукус-Д» в ассортименте этих магазинов широко представлена молочная продукция, хлебобулочные изделия, бакалея, напитки и другие продукты питания. А вот замороженное мясо мы не продаём по принципиальным соображениям.

– У жителей мегаполисов создался стойкий стереотип, что фермерские продукты – это не просто вкусно, натурально, но еще и не особенно дешево. Это

действительно так? Как соблюсти тонкий баланс между ценой и качеством и сделать доступными хорошие продукты?

– Политика компании «Лукус-Д» направлена на обслуживание всех слоев населения. Мы предлагаем не только дорогие продукты и деликатесы из мяса, но и субпродукты высокого качества, при этом невысокой цены. Эти категории продуктов доступны и гражданам с самыми скромными доходами. Их ассортимент тоже довольно широк, вкусен, содержит все необходимые витамины и аминокислоты.

К слову, у нас цена исходит из качества. По большому счету, мы не нацелены на создание конкурентоспособности путем удешевления продукта. Мы сознательно ушли от схемы под девизом «просто накормить», когда не важно, что в результа-



те попадает в колбасу, главное, что поставлено на поток производство. Сейчас во всём мире побеждает тенденция, при которой приоритет отдаётся здоровому, качественному питанию.

– Идя в фарватере внедрения этой тенденции на подмосковный рынок, компания «Лукес-Д» балует своих покупателей новыми, можно сказать, непривычными деликатесами. Откуда берете рецепты и идеи?

– Компании удалось собрать под своей крышей отличных, высокопрофессиональных технологов. Наши специалисты ездят в командировки по всему миру, знакомятся с разными производствами, общаются со старыми, опытными технологами, перенимают и самобытный опыт в деревнях. В результате возрождаются старые традиции и создаются новые идеи. Мы ищем, пробуем, находясь в постоянном творческом поиске.

– Рассказывая в недавнем интервью о планах расширения ассортимента, вы упомянули, что хотели бы наладить производство халяльной продукции (халяль – от арабского «законный» – пища, дозволенная мусульманам).

– Философия компании «Лукес-Д»: наши покупатели – это наши друзья, и все наши друзья – наши покупатели. И среди них немало мусульман. Вот у нас и возникла идея создания новой линейки халяльной продукции самого лучшего качества. Пока новый ассортимент находится в стадии разработки. Но думаю, что скоро мы сможем порадовать наших друзей-покупателей новыми вкусными продуктами.

– Откуда «Лукес-Д» получает сырье? Реализуете мясо только собственного производства?

– Да нет, мы не производим собственное сырье – в том смысле, что у компании сейчас нет собственных фермерских



хозяйств, где животные выращиваются... Но на предприятии осуществляется полный цикл производства: от привоза приобретённых животных до изготовления мясных изделий. Мы очень строго следим за качеством продукции. Есть специальный отдел, в обязанности сотрудников которого входит проверка, наряду с государственными ветеринарами, состояния привезённых животных. Далее контроль осуществляется на всех линиях. Кроме того, на предприятии есть целая лаборатория, где, в том числе, имеется фуд-сканер, позволяющий мгновенно проверить содержание в мясе вредных веществ. А работаем мы преимущественно с подмосковными фермерами. Также привозим сырье с фермерских хозяйств российских производителей из разных регионов, от юга до средней полосы. Причем все они – это неперемное условие – находятся в экологически чистых районах России.

– По какому критерию отбираете производителей?

– Мы открыты для сотрудничества! Если продукция фермерского хозяйства соответствует нашим стандартам (высшее качество по приятной цене), мы обязательно найдем такому товару место на прилавках «Фермача».

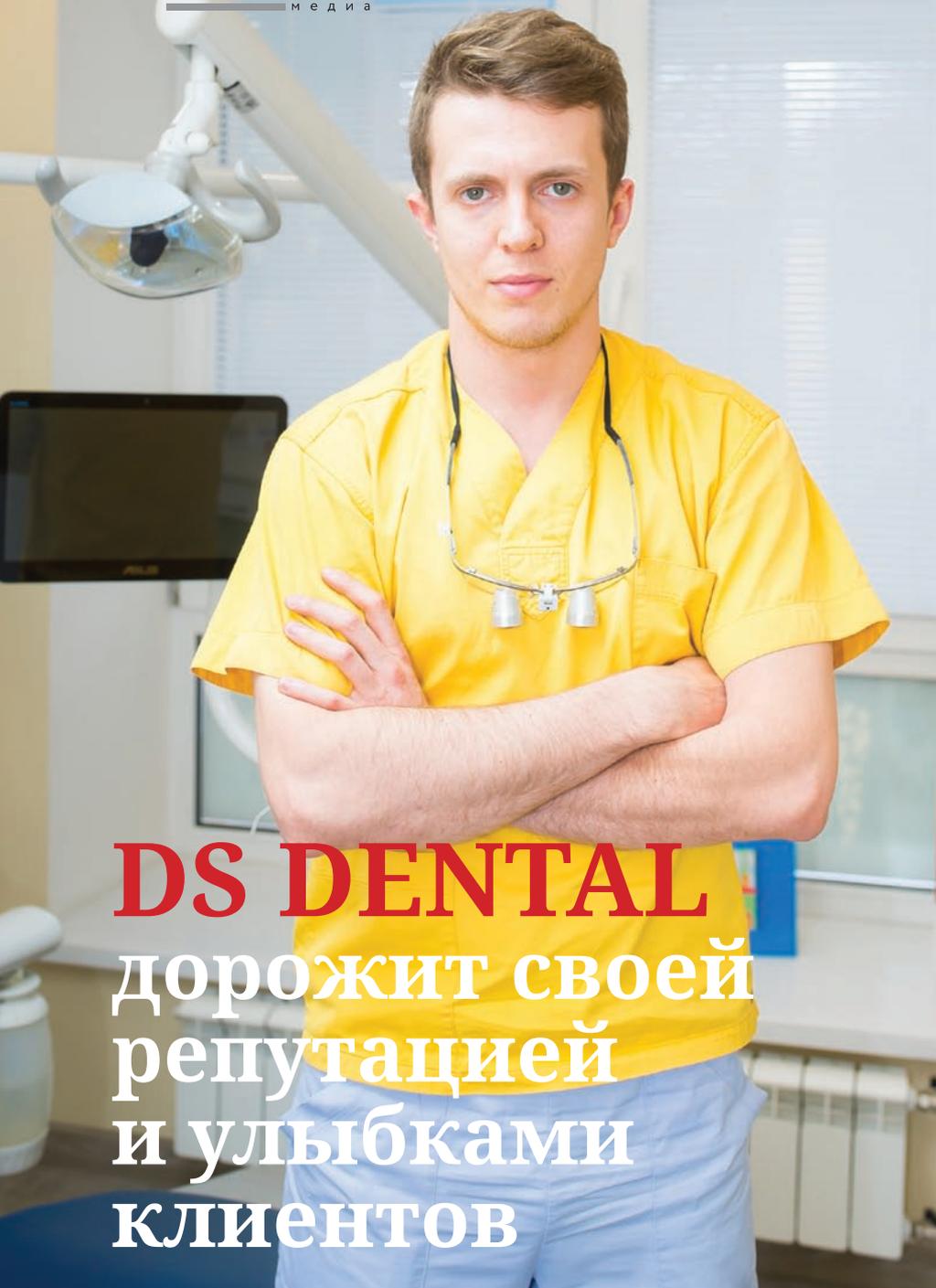
– Как удается выдерживать высокую конкуренцию?

– Думаю, что мы выигрываем, в том числе, и благодаря нашей гастрономической концепции. Задача нашей компании – не повторять уже известные продукты, а создавать совершенно новые, уникальные. И постоянно двигаться в этом направлении. В планах «Лукес-Д» изготовление эксклюзивных изделий из баранины, а также из мяса страуса и медведя. Причем в натуральном исполнении – без так популярных сегодня сои, влагоудерживателей, фосфатов, эмульгаторов и прочих неоднозначных добавок. Я уверен, что лучше уже никто не сможет сделать, потому что мы уже сделали лучшее! Это не пустая бравада. Мы стремимся создавать максимально качественный продукт. Это нам позволяет чувствовать себя среди конкурентов так уверенно. А вообще-то, мы, по большому счету, вне конкуренции сегодня: создаем эксклюзивный вид продукции – исключительно по ГОСТу и выше. Что сегодня встречается крайне редко.

– Ваша стратегия – возрождение российского села. Каким образом вы её реализуете?

– В самом начале, в 2000-м году, в процессе создания нашего производства мы закупали сырье в частных подворьях, на фермерских хозяйствах. И это, конечно, помогло производителям встать на ноги. Причём мы у них просили именно ту продукцию, что нужна для рынка, то есть высококачественную. А качественная продукция требует и другого подхода к её производству: нового оборудования, иных пород скота, других подходов к ведению хозяйства. Соответственно, и цена на сырье другая. Плюс, конечно, постоянная точка реализации, которую они нашли в нашем лице. Этим путем мы помогли немало числу небольших хозяйств России почувствовать уверенность в завтрашнем дне. А если живет фермерство, развиваются частные подворья – живет и село!





DS DENTAL

дорожит своей
репутацией
и улыбками
клиентов

Каждый взрослый человек знает, да и дети не раз слышали, что зубы нужно чистить как минимум два раза в день, но, согласитесь, что так поступают далеко не все. Точно так же все знают, что к стоматологу лучше ходить регулярно, во всяком случае, до того, как зубы начнут болеть. А вот наш корреспондент в клинику DS Dental пришёл смело! Может быть, потому что целью его было не ответить на вопрос доктора «где у вас болит?», а самому задать вопросы. Вопросы – врачу-стоматологу и основателю этой клиники Кириллу Стародубцеву.

– Кирилл Игоревич, вторая часть первого вопроса потребует от вас немного забыть про скромность: как часто надо посещать зубного врача и почему местом такого визита должна стать именно клиника DS Dental?

– Даже человеку со здоровыми зубами надо ходить на профилактический осмотр раз в полгода. Это необходимо для того, чтобы доктор, который этот осмотр проводит, мог увидеть развитие заболевания на ранней стадии, чтобы не запускать зубы до момента, когда возникнет необходимость какого-то серьёзного лечения. Почему у нас? Потому что у нас работают специалисты очень высокого уровня с высокими профессиональными и прекрасными человеческими качествами, на самом современном оборудовании.

– Люди старшего поколения, наверное, до конца дней своих будут помнить звук бормашины советских времён. С тех пор многое изменилось, и оборудование большинства клиник далеко ушло от тех «страшных» времён. Но – совершенству нет предела. Каким оборудованием богата ваша клиника, и какие услуги вы предлагаете своим клиентам? Может быть, среди них есть и уникальные?

– Безусловно, есть и уникальные, во всяком случае – для нашего города и для территорий, его окружающих. Мы работаем в Московской области, в городе Железнодорожном, и я точно знаю, что в очень большом радиусе от нас – от Москвы до, пожалуй, Ногинска – такой услуги, как изготовление и установка люминиров (Lumineers by Cerinate), не оказывает никто. Это запатентованная американская технология: тончайшие керамические пластинки, которые изготавливаются непосредственно в США, в лаборатории Cerinate, накладываются на передние стенки зубов. В результате получается «голливидская улыбка»...

– Ну, раз из США, то – во всех смыслах...

– Да, и у них есть свой сайт, на котором указаны имена сертифицированных врачей. Среди них и доктор, который работает у нас. Так что эту услугу смело можно назвать эксклюзивной. А среди того, что к эксклюзиву близко, – лечение зубов и мягких тканей лазером. Плюс – далеко не все работают с оптическим увеличением. Мы же пришли к тому, что это необходимо, что во многих случаях и делаем.

– Что это означает?

– Это означает, что в случае необходимости зубы лечат под трёх- или даже шестикратным увеличением, а то и под микроскопом.

– То есть лучше видно, какие проблемы?

– Мы в принципе не можем лечить того, чего не видим. А в большинстве случаев разглядеть все проблемы невооружённым глазом нельзя. Их можно увидеть либо с



помощью специальных приборов, просто усиливающих зрение, либо с помощью специальных детекторов, которые помогают обнаружить те или иные проблемы.

– Насколько я понимаю, зуб может болеть и внутри, когда снаружи не видно...

– Может, и для того, чтобы разглядеть какие-то скрытые проблемы, – те, которые в принципе находятся вне зоны видимости, безусловно, в первую очередь используется рентген. А для тех проблем, которые просто не всегда видно глазом, нужно увеличение.

– Какой бы «продвинутой» ни была техника, без людей, без специалистов она никому не поможет. Расскажите, пожалуйста, о тех, кто в стенах вашей клиники на её замечательном оборудовании делает всё, чтобы люди не просто улыбались, а улыбались счастливой и красивой улыбкой. Какие у вас есть специалисты, где вы их нашли? А заодно – немножко о себе, вы ведь тоже врач-стоматолог!

– У нас есть специалисты, которые оказывают услуги абсолютно по всем стоматологическим профилям, включая парадонтологию, ортодонтию. Откуда все они взялись? Большинство из тех, с которыми я работаю сейчас, работали ещё с моим отцом, а кто-то даже с моим дедом.

– То есть у вас – династия?

– Да, я – уже третье поколение, сейчас ещё и брат подрастает. Мой дедушка – Владимир Степанович Стародубцев, был доцентом кафедры челюстно-лицевой хирургии Московского государственного медико-стоматологического университета. Его сын, а мой отец – Игорь Владимирович Стародубцев – научной деятельностью в институте не занимался, но был стоматологом очень высокого уровня, тоже практически всю жизнь проработавшим в городе Железнодорожном. Я закончил

Московский государственный медико-стоматологический университет в 2009 году, после чего проходил интернатуру – обязательную практику после института. В 2010 году отец умер, к этому времени я закончил свою учебу и с этого года работаю в стоматологии. С 2010 по 2012 год заканчивал ординатуру по челюстно-лицевой хирургии, где как раз и работал в стационаре. То есть с того времени плотно занимаюсь стоматологией, больше нигде никогда не работал, ничем не занимался.

– А как возникла идея создать свою клинику?

– Просто захотелось, чтобы главным в работе была именно стоматология, а не зарабатывание денег на здоровье пациентов, как это, увы, порой бывает. Мне всё-таки хочется, простите, работать для людей. Поэтому мы и сделали свою клинику, где и гендиректором, и в то же время врачом является один и тот же человек.

– То есть вам приходится и руководить, и документацией заниматься, и в то же время...

– Именно документами – не внутриклиническими, а какими-то юридическими – больше занимается управляющий и бухгалтер, но опять же всё это делается исходя из видения врача-стоматолога.

– Эх, раз уж о днягах речь шла... Не пропадает ли у клиентов улыбка при виде вашего прайс-листа?

– Знаете, на самом деле можно работать очень дешевыми материалами на очень дешевом оборудовании, но согласитесь – это будет идти в ущерб качеству оказываемых услуг. Поэтому, с учётом тех материалов и того оборудования, на котором у нас происходит лечение, цены держатся на минимальном возможном уровне. Мы хотим, чтобы возможность лечить зубы у нас – в хорошей клинике,

на хорошем уровне – мог иметь пациент любой платежеспособности.

– Стоматологические клиники сейчас, мягко говоря, не в дефиците, вспоминаются слова из песни Высоцкого: «А где на всех зубов найти...» Чтобы клиентуры, пациентов хватало, важна репутация...

– Репутация у нас – выношенная годами, учитывая, что фамилия у меня, у отца и у деда – одна. И мне очень страшно свою фамилию опозорить. Естественно, что этого всяческими путями пытаюсь избежать, стараясь оказывать стоматологические услуги на максимально высоком уровне и – в первую очередь – постоянно повышая свою квалификацию.

– Как говорят мои друзья-врачи, если врач прекратил учиться, это уже не врач. А другие ваши сотрудники?

– Учатся постоянно, а если вдруг кто-то об этом забывает, я напоминаю. Что касается вопроса, в какой из стоматологических клиник, которых действительно немало, пациентов больше, то честно скажу: мы не сравниваем. Достаточно того, что мы знаем: попасть к нам без предварительной записи – проблематично. За исключением, конечно, тех случаев, когда пациент приходит к нам с острой болью. Тут уж, естественно, его сажают в кресло и делают всё необходимое для того, чтобы хотя бы снять первичную проблему, а дальше уже переписать на продолжение лечения.

– А есть ли постоянные клиенты, которые, как и положено, раз в полгода приходят проверяться?

– Скажу так: те клиенты, которые приходят раз в полгода проверяться – они все постоянные, но далеко не все постоянные приходят проверяться каждые полгода...





ООО «Матрица»: *учитывать, экономить, управлять...*

Фразу «экономика должна быть экономной» слышали, наверное, даже те, кто не помнит человека, который её произнёс, – Леонида Ильича Брежнева. Много с тех пор утекло – и воды, и электроэнергии, и тепла. Неучтёнными утекло, ведь в те годы бремя расходов на энергоресурсы ложилось в основном на государство. Изменились времена, и важность учёта, без которого невозможна экономия, каждый чувствует уже «на своем кармане». Компания «Матрица» как раз и занимается производством систем учета энергоресурсов. Сегодня наш собеседник – генеральный директор компании Николай Шкрабляк.

ПОДСЧИТЫВАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ПРОСЛЕЗИТЬСЯ

– Николай Степанович, давайте начнём с истории создания компании. Как возникло понимание необходимости развивать это технологическое направление?

– Наша компания называется ООО «Матрица». Мы занимаемся индивидуальными системами учета энергоресурсов. А началось всё уже более десяти лет назад с желания сделать прозрачной оплату населением потребленных энергоресурсов. Это первое,

а вторым желанием наших акционеров было то, чтобы люди всё-таки платили за то, что потребили, то есть – борьба с воровством, с хищениями, с неоплатами и т.д.

И третий момент – мы хотели облегчить работу персонала, который снимает

показания. Если помните, в конце 90-х годов инспектору было совсем не просто попасть в некоторые дома для того, чтобы снять показания счетчиков: там их встречали и собаки, и ружья, и другие, скажем так, неожиданности. Поэтому для того, чтобы как-то защитить своих сотрудников, для того, чтобы они никогда не попадали в эти конфликтные ситуации, мы нашли технологию и стали ее развивать. Сначала – для своих нужд, чуть позже это стало актуальным и для всей страны. Наша технология оказалась очень востребованной. Мы стали работать по всей России, предлагать свои решения, а потом постепенно вышли на рынки бывших советских республик: Грузия, Белоруссия, Казахстан, Абхазия... То есть в первую очередь туда, что называется сегодня «ближним зарубежьем». А сейчас мы стараемся начать работу и с дальними странами: интерес проявили наши партнеры в Индии, уже идут переговоры. Да, там есть свои технические требования, устанавливаемые местными госрегуляторами, но мы их постепенно выполняем.

– То есть вы начинали просто как контролирующая организация, которая, грубо говоря, снимала показания со счетчиков?

– Нет, мы сразу начали именно как завод-изготовитель АИИС КУЭ (автоматизированных информационно-измерительных систем коммерческого учета энергоресурсов), индивидуальных счетчиков электроэнергии как для нужд бытовых организаций, так и для сетевых компаний. Потребности у них немного разные: если одних интересует именно сбор, биллинг,

выставление счетов и четкие показания, то других больше интересует борьба с несанкционированным доступом к сетям, незаконное потребление и т.д. Наша система помогает решать все эти вопросы.

– Приведём такое сравнение: инспектор на дороге может «учитывать» нарушения, фиксировать их (для сбора штрафов), а может эти нарушения предупреждать, предотвращать. Позволяет ли продукция вашей компании не только учитывать расход энергоресурсов, но и регулировать его, помогая экономить не только после того, как «подсчитали-прослезались», но и во время рабочего процесса?

– Наша система может регулировать потребление: в счетчиках есть либо отключающее реле, либо ограничивающее реле. Это, конечно, помогает осуществлять контроль со стороны сетевой организации: получается, что если у человека прописан договор на потребление определенной мощности, то сетевая организация вправе его ограничить, не давать больше прописанного в договоре. Это снижает риск для всех остальных – для соседей, скажем, потому что если всё электротехническое оборудование цепочки было рассчитано на определенное потребление мощности, а кто-то начал резко выбиваться, то это пагубно сказывается именно на соседях: возможно падение напряжения, выход из строя трансформаторного оборудования и т.д.

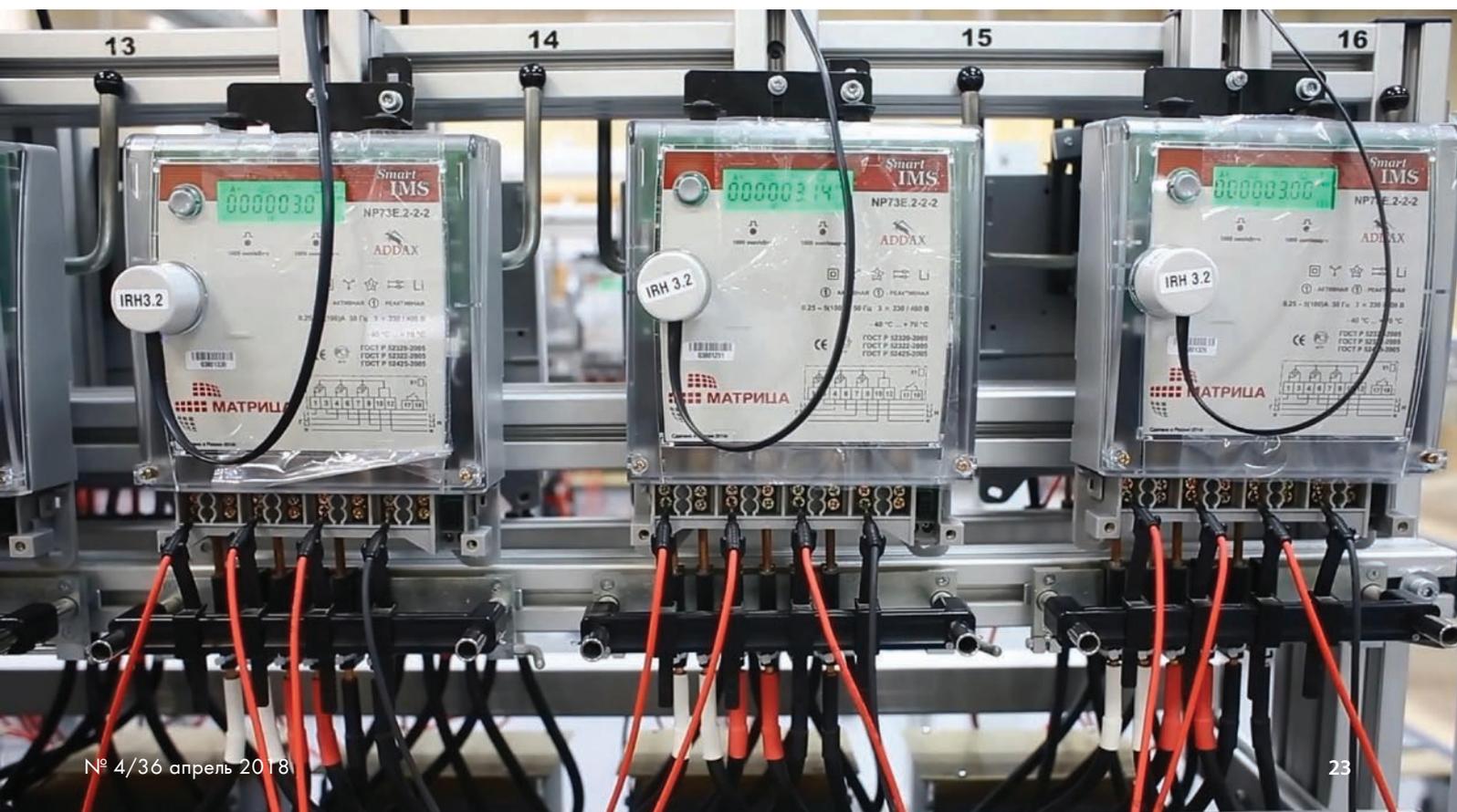
Что же касается физических лиц, то в принципе наш счетчик позволяет мониторить энергопотребление с поминутной тарификацией, то есть человек может пос-

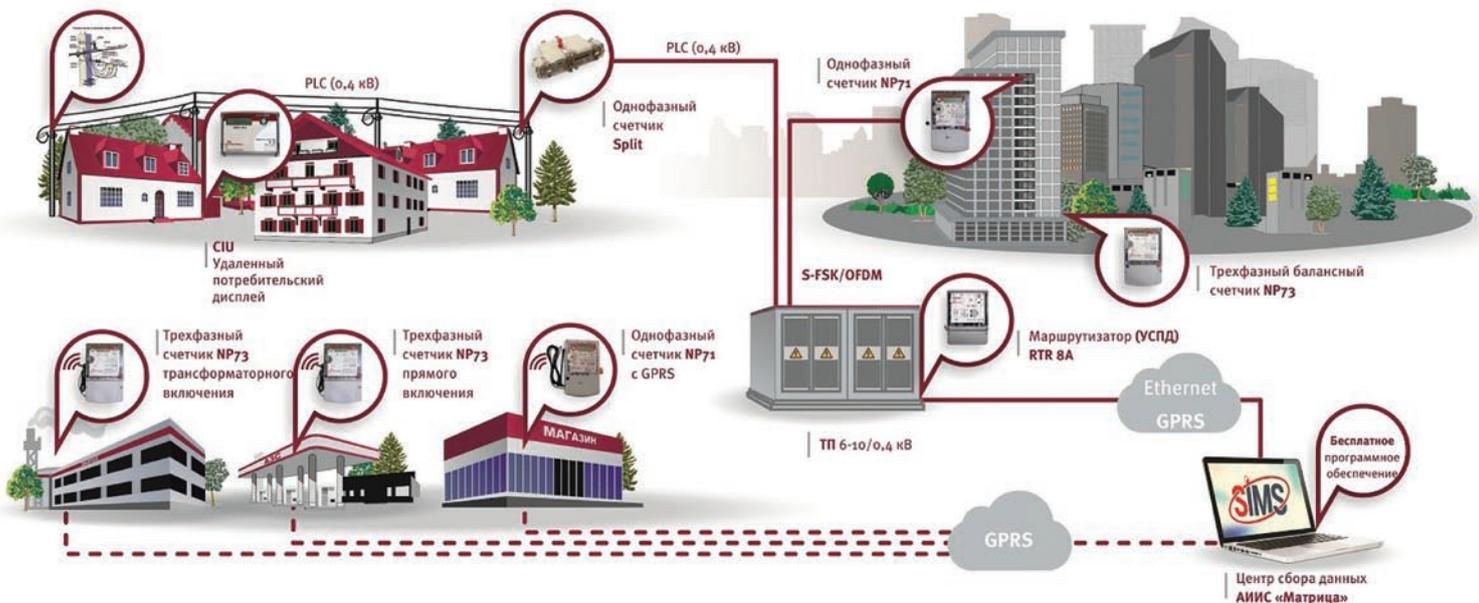
мотреть, в какой момент он больше тратит, в какой меньше, и уже на основе такого анализа своего потребления начать самостоятельно его регулировать. Ведь наши счетчики цифровые и многотарифные, а, значит, в зависимости от региона можно подобрать себе конкретный, наиболее выгодный тариф. Например, у себя дома мы поставили трёхтарифный счетчик, потому что при маленьких детях очень много нагрузки приходится на дневное время, и для нас это выгодно. Мы посмотрели на своё потребление, посчитали, в какие часы сколько потребляем, и перешли на трёхтарифный режим.

ПРИБОРЫ С ИНТЕЛЛЕКТОМ

– Автоматизированная информационно-измерительная система коммерческого учета энергоресурсов (АИИС КУЭ) – что это такое? Какие у этой системы возможности? Где она может применяться?

– Применяться она может везде, где нужно учитывать энергоресурсы. Что она из себя представляет? Грубо говоря, это система, созданная на основе интеллектуальных приборов учета, которая позволяет автоматически вести диспетчеризацию, управление и контроль. Все происходит в автоматическом режиме, что также позволяет заметно экономить на затратах и плюс к этому – повысить прозрачность оплаты. Поэтому среди наших клиентов есть и крупные сетевые предприятия, которые занимаются сотнями тысяч приборов учета, есть и садовые товарищества, которые внутри себя регулируют оплату за электричество, осуществляют сбор, решают, как бороться с неплательщиками,





как ограничивать потребление и т.д. Есть среди клиентов и гаражные кооперативы, и торговые центры. Все зависит от подхода конкретных людей к данной проблематике.

Например, в том же торговом центре можно просто брать общее потребление и делить на всех, как у нас ещё недавно было, например, с водой, пока всех не заставили поставить счетчики индивидуальные. Помните? Всё потребление

просто делилось на квадратуру площади, и все платили как бы за всех, а не за себя. А когда каждый поставил себе счетчик и начался мониторинг конкретного потребления, то стало понятно, куда что девается, и, например, ТСЖ стало задавать вопросы: кто из наших арендаторов сколько потребляет, почему не платит, почему другие должны за них платить? Теперь ТСЖ, управляющие компании в большом количестве являются нашими клиентами.

– Одна из модификаций производимого вами оборудования позволяет управлять потреблением не только электроэнергии, но и воды, газа и тепла в составе единой системы. Как это работает? Какую площадь занимает подобный «блок управления», и где он может устанавливаться?

– Да, мы в свое время проводили, скажем так, «пилотное проектирование» и даже разработали систему, которая поз-



воляет внутри квартиры учитывать другие ресурсы. Неким концентратором, который собирает информацию со всех датчиков, является электрический счетчик, и дальше он уже передавал бы наверх информацию по стандартным каналам, которые мы используем для электроэнергии. Это небольшие блоки, к ним подключаются, например, датчики воды и газа. С датчиками тепла мы эту систему не делали, потому что в тот момент они не были так сильно развиты.

Однако пока мы эту линейку оборудования заморозили. Причина – интерес со стороны рынка оказался не очень сильным. Думаем, что в большинстве своем это связано с тем, что потребителями этих данных являются абсолютно разные организации. То есть показания по электроэнергии нужны каким-то электросбытовым компаниям, по воде – водоканалу, по теплу – теплосетям, и пока нет единого центра, который занимался бы сбором всей этой информации, им тяжело понять, а зачем это вообще нужно.

Так что эта система есть, она достаточно проста, но вот рынком пока не особо востребована...

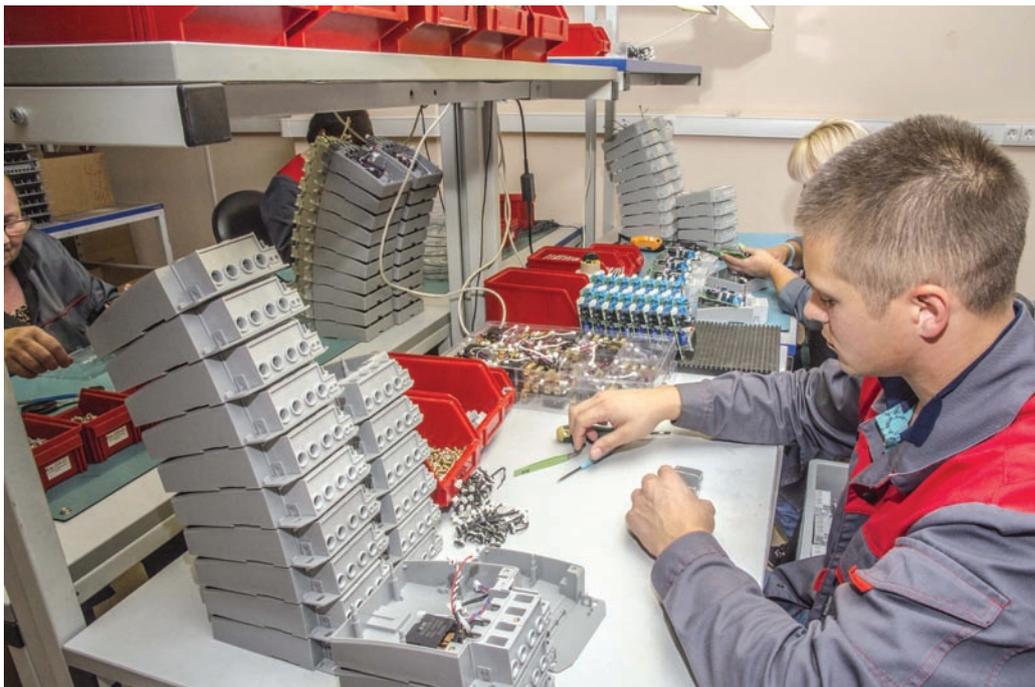
- А перспективы на то, что она может вскоре понадобиться, есть?

– Перспектива есть, есть проработки. Мы окончательно не похоронили эту идею, работаем, но – мы коммерческая организация, поэтому все диктует рынок. Если рынок готов это изделие покупать, мы его производим. Пока рынок не готов. Но я надеюсь, что в дальнейшем это развивается. Я считаю, что должен проявиться интерес со стороны управляющих компаний, ТСЖ.

- Действительно, ведь, казалось бы, для управляющих компаний важно собирать все данные, поэтому логично было бы полагать их «в одном флаконе»...

– Да, вроде бы логично, но они тоже считают затраты, смотрят на окупаемость системы, и, видимо, получается, что если раз в год штатные сантехники управляющих компаний пройдут по всем квартирам и сверят показания счетчиков воды, получится дешевле... Единственное, конечно, что в течение этого года они не поймут какого-то нарушителя. Потому что человек сдает свои показания сам и может писать заниженные данные, а страдают при этом другие люди. Я считаю, что это не совсем справедливо, но пока практически все управляющие компании живут по таким принципам.

- Насколько ваша система проста в эксплуатации? Нужен ли для ее работы человек или после запуска системы весь процесс происходит в автоматическом режиме?



– Мы предоставляем бесплатное программное обеспечение для управления системой АИИС КУЭ, а насколько она проста, могу сказать так: в принципе многие председатели садовых товариществ с помощью обычного ноутбука, подключенного к нашему маршрутизатору, без особых знаний, пройдя у нас элементарное обучение, спокойно ею управляют, собирают показания внутри своей системы. Конечно, если нужно решить какие-то сложные инженерные задачи или что-то перенастроить, то они привлекают наших сотрудников, и мы помогаем это сделать. А для оперативного управления особыми знаниями не нужно. Всё достаточно просто. Мы как раз и старались сделать систему максимально адаптивной, максимально самонастраивающейся и не требующей особых знаний у сотрудников.

ВСЁ ПОЗНАЁТСЯ В СРАВНЕНИИ

- Проводили ли вы некий мониторинг, чтобы на примере какого-либо предприятия привести конкретные цифры полученной благодаря вашей продукции экономии?

– Да, конечно, но что касается конкретных цифр, тут всё зависит от того, насколько плоха была ситуация до внедрения нашей системы. Например, мы сейчас реализуем часть контрактов, которые экономии показывают четко, в конкретных цифрах. Потому что нам платят деньги в процентах с этой экономии. И сроки окупаемости даже в крупных системах сейчас составляют – в зависимости от системы – около двух лет.

Что касается садовых товариществ, то у нас были примеры, когда система окупалась уже после одного летнего сезона. Где-то – за два-три года, опять же в зави-

симости от конкретного садового товарищества. Просто СНТ – это вещь очень своеобразная, зимой там мало потребляют, в основном всё происходит летом. То есть срок окупаемости достаточно небольшой, но все зависит от, скажем так, исходных данных.

- Есть ли у этой системы аналоги в России и за рубежом. В чём преимущество именно вашей продукции?

– Зарубежные аналоги есть, а что касается нашего преимущества, то я считаю, что у нас по сравнению с нашими конкурентами система получилась максимально простая и удобная в использовании, ею можно управлять без особых знаний, то есть не требуется какого-то огромного инженерного штата.

У нас неплохое соотношение «цена – качество». Мы используем лучшую компонентную базу, что сказывается на надежности, на сроке работы приборов учета.

Что касается зарубежных аналогов... Мы смотрим, ищем по всему миру, какие уже есть и какие появляются современные наиболее прогрессивные технологии, и стараемся их привести к нам, внедрить в свои приборы учета и предложить нашим потребителям.

В отличие от иностранных аналогов у нас товар сертифицирован в России, он имеет всю разрешительную документацию, которую требует государство. Плюс у нас есть здесь и свой сервисный центр, и своя техподдержка, то есть мы не просто помогаем купить прибор учета, но и сопровождаем его всем спектром сопутствующих услуг, которые многие западные производители предоставить здесь не могут. Мы в свое время спорили с одной датской компанией: мол, а как же сервис? Вы



представляете: сломался прибор учета, и куда нашему потребителю обращаться? В Данию? Даже за какими-то запчастями? С нашим таможенным законодательством все не так просто.

– А в отношении цены?

– Если мы сравниваем даже с российскими аналогами – по технической компоновке и по тому функционалу, который наш прибор учета вам предоставляет, то могу сказать, что у нас прибор учета один из самых дешевых. Но это в том, конечно, случае, когда мы сравниваем сравнимые вещи. Просто иногда я бывал в таких ситуациях, когда люди сравнивали индукционный счетчик, который, к сожалению, а может, и к счастью для потребителя, ещё можно купить, и интеллектуальный цифровой счетчик. Да, обычный индукционный стоит в три раза дешевле. Понимаю. Но вы сравниваете несравнимые вещи! Интеллектуальный счетчик с обычным сравнивать нельзя. Если же мы сравним сравнимые вещи, то у нас цена – одна из самых низких.

«МЕНТАЛИТЕТ У КАЖДОЙ СТРАНЫ СВОЙ, НО... ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ ОДИНАКОВО»

– Так кто всё-таки является основным потребителем вашей продукции: крупные компании, малый и средний бизнес или индивидуальные потребители, физические лица?

– Мы физическими лицами называем, скажем так, «маленькие юридические лица».

– Есть ли смысл, допустим, мне купить у вас счетчик и установить его на свою квартиру?

– Приведу пример собственной семьи: у нас слаботочный шкаф закрыт на ключ. Чтобы снять показания, надо идти в управляющую компанию и либо спрашивать, какие там у нас цифры, либо просить у неё же ключи, открывать щит и смотреть показания счетчиков. Супруге это было неудобно, мы хотели попробовать трёхтарифный режим, и у нас, например, теперь у счетчиков есть удаленный дисплей, то есть прибор учета по-прежнему стоит в слаботочном шкафу, я его не вижу, он работает сам по себе, но в квартире есть небольшой дисплей, который позволяет нам показания видеть. Для меня, как для физического лица, это была очень нужная функция.

Но в основном, конечно, потребителями наших приборов учета являются маленькие, большие, средние, но все-таки организации: садовые товарищества, ТСЖ, торговые центры и крупные сетевые организации.

– Вы уже упоминали, что вышли за рубеж, причём не только в страны бывшего СССР, но и дальше. Можно поподробнее: с

кем вы работаете, как эта работа продвигается и как она, может быть, поддерживается властями?

– Мы в этих вопросах всегда стараемся опираться только на себя. Власть нам помогала первоначально – в организации каких-то встреч, круглых столов и т.д. В свое время благодаря Минпромторгу я даже ездил во Вьетнам, где мы встречались с партнерами, у которых был интерес к нашей продукции.

Что касается работы с зарубежными рынками, то работа эта, прямо скажем, идет тяжело, потому что в каждой стране свой менталитет. Я столкнулся с тем, что на Востоке и на Западе не то что по-разному общаются, но и вообще – ведут бизнес. У них там просто другая идеология. Но мы стараемся.

Основной проблемой, задачей является то, чтобы прибор учета соответствовал требованиям госрегулятора именно этой страны. А такие требования не едины по всему миру. Хотя в целом они и похожи, но все равно приходится что-то доделывать, согласовывать, проходить аттестацию.

Плюс ко всему, если мы идем дальше на Восток, то там сталкиваемся с сильным влиянием китайских конкурентов. Если на Запад, то там тоже достаточно закрытые рынки, они очень берегут своих производителей. Казалось бы, там не должно быть никакой протекции и т.д., но на Западе порой бывает даже хуже, чем на Востоке. Но – стараемся...

– С какими странами вы сейчас сотрудничаете?

– Сейчас – если брать именно дальше зарубежье – налаженного экспорта как такового нет, но мы прорабатываем Монголию, сейчас идет эта работа в Индии, в Иордании, есть запрос от партнера в Объединенных Арабских Эмиратах. То есть интерес есть по всему миру, потому что люди есть люди, и они в принципе в каждой стране примерно одинаково себя ведут, поэтому сетевые организации хотят использовать против них одинаковые методы воздействия и управления.

Новые технологии делают «умными» даже дома...



– Над какими новыми системами работают сейчас ваши специалисты? Каких технологических «прорывов» можно ожидать в ближайшем будущем?

– В данный момент мы запускаем новую линейку оборудования. Раньше мы всегда использовали PLC-технологии...

– Объясните, пожалуйста, для неспециалистов, что это такое?

– PLC-технология – это передача информации по силовым проводам, то есть когда счетчик у вас подключен к обычным



– Что касается технологии «Умный дом», то у нас было несколько пилотных проектов. Все зависит от управляющей компании, кто какой сервис предоставляет. У нас, например, есть клиенты, которые, куда-то уезжая, могут по договоренности с управляющей компанией через Личный кабинет включать или выключать оборудование внутри своего дома, то есть управлять своими приборами.

Что касается систем «Умного города», то опять же у нас в счетчиках есть определенный механизм, который помогает



электрическим проводам, и по этим же проводам он передаёт информацию. Теперь же мы хотим попробовать и радиотехнологии. Мы уже сделали такие приборы учета, вскоре начнем их поставлять, они уже находятся в производстве.

Параллельно с этим мы тоже смотрим на современные технологии, которые сейчас только развиваются. К сожалению, цена на них пока достаточно высока. Есть к ним и определенные технические вопросы, но, я думаю, они когда-нибудь решатся. В принципе, весь мир развивается примерно одинаково, все достаточно открыто. Появляющиеся технологии достаточно быстро распространяются. Очень

много выставок, где это показывается, поэтому мы стараемся все посмотреть. Мы не стоим на месте. Смотрим, например, как модернизируется оборудование нашей «большой тройки» – сотовых операторов; ждём, когда они готовы будут поддержать передачу такой информации, то есть разработают и внедрят сам чип для её передачи.

– Большую популярность сейчас набирают системы «Умный дом», «Умный город». Насколько ваши технологии в них вписываются, и есть ли какое-либо сотрудничество с теми, кто занимается этими программами?

по расписанию или по команде управлять уличным освещением. Эта система уже достаточно широко используется в нескольких регионах. Ведь даже если ты хочешь построить систему управления, то прибор учета, который регистрирует, сколько ты потребил, все равно нужен. Мы предлагаем совместить это в одном устройстве, и это устройство тоже пользуется спросом.

– То есть такие устройства уже есть?

– Да, и успешно работают уже несколько лет.



Кто не помнит сказа о Левше, подковавшем аглицкую стальную блоху? Его имя давно стало нарицательным, так именуют уникальных мастеров своего ремесла, выполняющих его с ювелирной точностью. Однако результат работы тульского левши можно было разглядеть лишь в «мелкоскоп», да и практического применения подковы на ножках мини-механизма не имели, напротив, из-за них блоха «дансе» танцевать перестала... Новое время рождает новых героев, размах и масштаб работы которых поражает воображение, хотя умения, как и у Левши, ювелирны. Они могут, например, провести тоннель глубоко под руслом реки, под болотом, в скалах или под взлетно-посадочной полосой аэропорта с миллиметровой точностью и места выхода на поверхность. Они научились видеть под землёй лучше, чем мог обладатель мифического цветка папоротника. Про таких мастеров уместно сказать, что они «сказку делают былью». С одним из них, генеральным директором ООО «Сентябрь», фирмы, занимающейся горизонтально направленным бурением, Владимиром Алексеевичем Бурмистровым (кстати, тоже туляком) побеседовал наш корреспондент.

ООО «Сентябрь»: Управление Уникальных Работ

– Владимир Алексеевич, почему вы назвали свою компанию «Сентябрь»? На первый взгляд, такое название подходит скорее для производителя школьных учебников или скажем, плодоовощной продукции...

– В 1993-м году нам срочно нужно было зарегистрировать только что созданную компанию. Причем фактически мы уже работали, выполняли заказы. А при регистрации возник такой нюанс: название фирмы не должно было дублировать уже имеющиеся. И что бы только мы ни придумывали:

«Строительное управление», «Строительное предприятие» и так далее – при проверке оказывалось, что фирма с таким названием уже где-то есть. Мы даже растерялись немного. И уж не помню, кто из нас предложил: «Сегодня 23 сентября, вот давайте «Сентябрь» и назовём! Сначала восприняли как шутку. Потом посмотрели: концерн «Август» есть, «Октябрь» – понятно, есть, а вот «Сентябрь» нет. Так и появилась компания «Сентябрь». Никто, да и сам я тогда не задумывался над смыслом «случайно»

выпавшего названия. Но вообще-то не зря народ сложил про этот месяц поговорки: «Хмур сентябрь, да щедр», «Сентябрь мокропогоден, зато плодороден». За четверть века наш «Сентябрь» пережил вместе со страной и «тучные» годы, и несколько кризисов, но свою работу мы всегда делали на совесть, и «Сентябрь» нас не подводил. Не зря же за 25 лет за нами не числится ни одного невыполненного проекта, а было их за эти годы... За время работы мы проложили более 18 тысяч километров труб.

– Когда вы задумывали свою компанию, предполагали, в каких именно направлениях она будет развиваться, или сначала это была просто строительная фирма?

– С самого начала я позиционировал компанию как специализированное строительно-монтажное предприятие по прокладке инженерных коммуникаций различного назначения, мобильное, имеющее возможность проводить работы в различных регионах России. Начинали мы, правда, с Москвы и Московской области. «Сентябрь» изначально специализировался на прокладке инженерных коммуникаций как открытыми, так и закрытыми способами. Мы сразу приобрели тоннелепроходческий щит отечественного производства и занимались прокладкой новых тоннелей и капитальным ремонтом изношенных, в основном – в системе «Мосводоканала». Затем, по мере роста предприятия, развития технологий, появления нового оборудования рамки расширялись. Да и опыта мы набирались, хотя его и на момент открытия было немало. Я сам учился этой профессии и трудился в ней всю жизнь, строил рудники, шахты, подземные коммуникации. Прошел путь от машиниста проходческого щитового комплекса до начальника крупного специализированного управления в системе «Мосинжстрой».

– А почему приняли решение посвятить себя этой профессии?

– Родом я из Тульской области, из шахтёрского городка Щёкино. Там вокруг Подмосковский угольный бассейн, и шахтёр, горный инженер – это в моих родных краях были самые почетные профессии. И папа мой на шахте работал, правда, он рано ушёл из жизни. В общем, сомнений в выборе профессии у меня не было. Поступил на горный факультет Тульского политехнического института со специализацией «строительство подземных сооружений и шахт». По окончании института работал на строительстве в «Алтайшахтстрое», три года трудился в Монголии, как тогда говорили, «выполняя интернациональный долг». Потом трудился в системе «Союзтоннельстрой» проходчиком на подземных работах, начальником участка, главным инженером Сочинского управления. Чтобы вы представляли масштаб, участки у нас были в Баку, Махачкале, Ялте, Ростове-на-Дону, Краснодаре и на всём черноморском побережье нынешней России. Затем в МосИнжСтрое. Так что к 1993-му опыта хватало, да и специалисты вокруг собрались под стать. Некоторые со мной все 25 лет, хотя есть в компании и молодежь. На данный момент мы практически превратились в своеобразное «Управление Уникальных Работ»: если есть на

территории России проблема по нашему профилю действительно сложная, к нам обращаются, в том числе и как к экспертам. В числе компаний, прибегавших к нашей экспертной помощи, например, «Газпром». В частности, мы участвовали в переговорах с китайской стороной по прокладке газопровода «Силы Сибири» под Амуром и, надо сказать, с большой пользой для дела. Нас не пугают ни сложность, ни объемы работ.

– И в каких направлениях развивалась компания?

– Сначала, как я говорил, специализировались по строительству коммуникаций различного назначения, не только водопроводов, но и других инженерных сетей. А к середине 90-х в нашей области появилась принципиально новая техника. За прошедшие двадцать лет в подземном строительстве свершился революционный переворот, оно стало развиваться не менее динамично, чем, скажем, интернет. Сама технология горизонтально направленного бурения возникла в Америке, потом её оперативно подхватила Германия. Первые серьезные проекты – тоннели под Рейном, под Одером, были осуществлены в 1980-е годы. Направление начало развиваться тогда, когда появилась система локации, позволяющая передавать





из-под земли все необходимые данные: о глубине, положении бурового инструмента, температуре и других параметрах. Фактически эту технологию можно назвать «управляемое бурение», мы под землёй можем двигаться не только горизонтально, а в любом направлении, под любым углом. В 1995 году мы приобрели, одними из первых в России и первыми в Подмоскowie, установку горизонтально направленного бурения. И первыми в регионе начали широко внедрять ГНБ для прокладки инженерных коммуникаций бестраншейными способами. Работаем там, где нельзя копать: под железными и автодорогами, реками и другими сооружениями. Это чудесная техника: работая круглогодично, мы в течение нескольких лет вышли на рубеж укладки в месяц до 15 км трубопроводов различного назначения. Сегодня у нас 9 буровых комплексов, позволяющих бурить и в городских стеснённых условиях, вести прокладку магистральных трубопроводов диаметром до 1,5 метров и до полутора и более километров в длину. Фактически большая установка производства, например, концерна Herrenknecht, представляет собой мобильный завод, продукция которого – готовая труба для магистральных трубопроводов, проложенная в любых грунтах, включая скальные и другие сложные породы.

– То есть он производит трубы на месте?

– Трубы, стальные и полиэтиленовые, мы покупаем, причем при использовании последних я готов дать гарантию на полвека. Мы работаем только с высококачественной продукцией российских производителей (в случае с полиэтиленовыми трубами это заводы системы «Полипластик»). Поймите, если трубы будут некачественные, при такой нагрузке, которую они испытывают при прокладке установками ГНБ, они просто порвутся, и вся работа пойдет насмарку. Так вот, на место мы доставляем все оборудование и необходимые материалы, трубы свариваем, бурим скважины, укладываем и сдаём заказчику трубопровод «под ключ».

– Так мы говорили о пошаговом развитии компании...

– Мы много работали для московских организаций, нашими заказчиками были «Мосводоканал», правительство Москвы, областные строительные организации. Большой массив работ провели для компании «Московские кабельные сети» (ныне «Московская электросетевая компания»). За три года мы «развязали» им все аварийные узлы в Москве, и, наверное, не осталось ни одной столичной улицы, под которой мы ни прокладывали бы какие-либо коммуникации.

Второе направление, которым мы занимались, расширив спектр своих услуг, – санация магистральных газопроводов, в том числе для компании «Мосгаз». Мы завезли новейшее немецкое оборудо-

вание и совместно с ними saniровали более 100 км магистральных газопроводов, «закрыв» самые критичные места. В результате газопроводы получили вторую жизнь с гарантией эксплуатации не менее 50 лет без всяких раскопок.

Третье направление, которым мы начали заниматься – бурение нефтяных скважин. Как говорит министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской, появилась необходимость разработки так называемых трудноизвлекаемых запасов нефти. Это ценнейшее сырьё для нефтехимии, но раньше им не занимались, так как не было оборудования, которое позволяло бы эффективно добывать именно тяжёлую битумную нефть. Около четырех лет назад мы переоборудовали одну из своих установок для бурения скважин для добычи «тяжёлой» нефти и на объектах «Татнефти» под Альметьевском, на Ашальчинском месторождении сверхвязкой нефти, пробурили около 20 скважин около километра длиной. На одну скважину уходило по две недели. К сожалению, резкое падение цен на нефть в позапрошлом году эту работу приостановило. Мы ещё недолго поработали на «Лукойл-Коми» в Ухте этой установкой, и пришлось всё законсервировать. Но в целом это очень перспективное направление, потому что Россия – третья в мире страна по объёму запасов трудноизвлекаемой нефти, после Венесуэлы и Кувейта. Например, это вся Западная Сибирь, Баженовская свита. И в будущем, хотим мы или нет, нефтедо-

быча будет постепенно двигаться в этом направлении. Обычная жидкая нефть быстро истощается. Сейчас потребности человечества быстро меняются, но нужда в нефти ещё надолго останется.

Или вот я недавно был в Крыму, в Симферополе. Там маленький кусочек побережья весь облеплен нефтяными буровыми платформами «Черноморскнефтегаза», и все они расположены неподалёку от берега. Каждая платформа – около миллиарда долларов затрат, и масса экологических опасностей. Имея технологию направленного бурения, там нужно бурить с берега и осваивать ближние шельфы. Это гораздо меньшая экологическая угроза и на порядок эффективнее.

Ещё один аспект: сегодня большую наболевшую проблему представляют мусорные полигоны. И эта проблема будет только усугубляться. Совместно с ИПКОН РАН, которому поручено научное сопровождение этой проблемы, мы предложили целый комплекс работ по изоляции фильтрата этих свалок. Бурение наклонных скважин позволяет решить в этой области несколько важных вопросов. Во-первых, исключить попадание фильтратов в грунтовые воды. Замечу, что грунтовая вода, по-видимому, станет в ближайшее столетие одним из самых больших богатств нашей страны.

Как мы можем исключить отравление земель и вод фильтратами мусорного полигона? Вот, взгляните на этот чертёж! Это – уникальное здание в Москве, а под ним – тоннель метро. Были опасения, что грунт в этом месте может просесть. Так вот, мы под этим зданием бурим веер скважин и через него делаем бетонную плиту, такое «ложе» под фундаментом, и просадка исключена. Мы таких работ уже достаточно сделали в столице. А теперь представьте, что это не здание, а свалка. И это бетонное «ложе» под ней не пропустит фильтраты в почву. Во-вторых, метод ГНБ может использоваться и для дегазации полигона. В-третьих – для снижения температуры горения с помощью водноглинистого раствора. Плюс мы изолируем очаги возгорания от воздуха. Это позволит сократить на 99% выброс в атмосферу вредных веществ, возникающих в процессе горения мусора. Кроме того, возможна подача в верхние слои бентонитового раствора, который послужит удобрением для посадок при рекультивации. Сейчас наши предложения рассматриваются в ИПКОН, мы готовы предложить широкий спектр услуг в этом направлении.

Поскольку компания разрастается, мы вышли на работу в качестве подрядных организаций по комплексному инженерному сопровождению строительства ряда объектов. Так, за последний год мы в максимально сжатые сроки выполнили прокладку более 100 км полиэтиленовых труб

для кабелей при реконструкции Щелковского шоссе по программе «Чистое небо», заказчик – правительство Москвы. Мы намечаем целый ряд других работ, позволяющих ООО «Сентябрь» выйти на новый уровень. Решается вопрос о приобретении ещё одного комплекса нового оборудования, которое ещё не используется в России, корпорации Herrenknecht. Но и без него на вооружении компании – мощнейшая, иногда – уникальная техника.

– Есть ли у вас столь же крупные конкуренты в области ГНБ?

– Конечно! В нашем регионе мы начали первыми. Но «Газпром» чуть позже, совместно с немецкой компанией, создал предприятие для собственных нужд «ВИС-МОС». Таких «монстров» больше в мире нет, потому что нигде нет таких объемов прокладки трубопроводов. Вообще, пос-

кольку технология ГНБ последние десятилетия бурно развивалась, сегодня это целая подотрасль, сотни установок работают в России, десятки фирм в каждом регионе занимаются прокладкой коммуникаций этим методом. Наша компания участвовала в создании Российского общества бестраншейных технологий (РОБТ) Международной Ассоциации специалистов горизонтально направленного бурения – МАС ГНБ.

– Как удастся выдерживать такую большую конкуренцию при снижении спроса?

– Только за счёт профессионализма и опыта. Конечно, мы не конкуренты там, где наши товарищи могут прокопать траншею экскаватором или лопатой: это намного дешевле. Но там, где нужно решение сложной задачи, необходима квалификация, мы выигрываем. В ООО «Сентябрь»





постоянный штат около 100 человек, и практически все – высококвалифицированные специалисты. А, например, для сотрудничества с такими крупными системами, как «Газпром», «Транснефть», «Трансгаз» и другие, требуется высочайшая квалификация. Например, чтобы получить свидетельство на право работать на подряде и генподряде с «Газпромом», мы год дополнительно учили наших специалистов в его учебных центрах. Сейчас нашими партнёрами являются «АЛРОСА», «Газпром», «Стройтрансгаз» и другие гиганты, с которыми не могут работать люди без необходимой высочайшей квалификации.

– О каких наиболее масштабных или сложных проектах, выполненных за 25 лет, вам хотелось бы рассказать?

– Например, о строительстве канализации в Павшинской пойме. Там для жилой застройки нужно было проложить напорную канализацию под Москвой-рекой и МКАД. Требования жесточайшие, в районе МКАД множество коммуникаций, и нельзя было допустить никаких просадок и повреждений. Причем трасса проходила по дуге и в плане, и в профиле. Мы разработали собственную беспросадочную технологию, позволившую полностью справиться с заданием. За эту работу ООО «Сентябрь» получил диплом от правительства Москвы.

Или вот: мы принимали большое участие в подготовительных работах по строительству автомагистрали от улицы Мар-

шала Жукова до МКАД, в том числе для моста и Серебряноборских тоннелей. Нами по собственному проекту были проложены под Москвой-рекой сети электроснабжения Серебряноборских тоннелей. Это действительно уникальные по масштабу работы: две скважины по 650 метров и диаметром около 1200 мм, по которым проложено по 12 труб для высоковольтных кабелей. Нам пришлось проектировать самим, потому что это отказались делать ведущие московские проектные институты. И с тех пор по самым сложным объектам проектирование выполняет наша проектная группа.

За выполнение уникальных работ у нас есть награды от руководства Московской области и Москвы.

– Приехав на базу ООО «Сентябрь» в Балашихе, я очень удивилась, обнаружив, что она находится фактически в лесу, совершенно автономно от города. Сосновый лес, тишина, красота...

– Да, у нас хорошо, на территории белки бегают, лисы лисят выводят в обрезках труб, дикие утки живут, мы их оберегаем. Место с очень интересной историей. Если вы бывали раньше в Балашихе, наверное, видели здешний памятник «Катюше». Так вот, на этой базе разрабатывалось топливо для ракет. Секретнейшее предприятие было создано в 1943 году, когда немцы стояли под Москвой, по личному указанию Берии. Здесь до 90-х годов был «почтовый ящик». Но вспомните, что тво-

рилось тогда с оборонкой? И это предприятие выставили на продажу. Вот мы базу и приобрели. К тому времени она превратилась в свалку московских строительных компаний, мы отсюда вывезли около 5 тысяч машин разного хлама. Реконструировали котельную, построили насосную станцию, организовали теплый склад, две нитки электроснабжения от независимых подстанций, обеспечили мощную ремонтную базу для техники. Но, конечно, есть на эту территорию и другие планы. Мы решили построить здесь и уже спроектировали корпус для выпуска станков, необходимых для добычи трудноизвлекаемых запасов нефти. Сейчас в мире их выпускается в год штук 20, и все уходят в Америку, на сланцевые разработки. Нашей стране, чтобы добывать тяжелую нефть, нужно выпускать тоже штук по двадцать в год. Поэтому Минпромторг и включил подобное производство в план импортозамещения в качестве первоочередного. В перспективе эти станки понадобятся не только в России.

– Что для вас входит в понятие «социальной ответственности бизнеса»?

– Для меня это, прежде всего, поддержка сотрудников фирмы. Люди у нас получают достойную профессионалов зарплату, по мере возможности мы помогаем им приобретать жилье, поэтому текучки у нас практически нет. Участвуем в благотворительных программах. Но не люблю об этом говорить.

– Стены вашей приемной и личного кабинета все в дипломах. Расскажите об этих наградах!

– За годы у меня выработалось кредо: награда, за которую нужно хоть что-то заплатить, – не награда. Но если меня профессионалы отмечают, коллеги, это, конечно, дорогого стоит. Вот, например, нагрудный знак «Горняцкая слава». А вот есть такое Некоммерческое партнёрство «Горнопромышленники России» и при нем Высший Горный Совет России, я его член. Ещё – член общественного совета при «Роснедрах». Всё не перечислишь, да и лишнее это...

– Если смотреть в перспективу, каким вы видите будущее компании «Сентябрь»? По каким векторам она будет развиваться?

– Строительство и прокладка трубопроводов будут всегда, значит, и мы будем осваивать новые технологии в этом направлении. Затем дегазация. Ведь первые установки наклонно направленного бурения разрабатывались для дегазации угольных пластов в Германии. А у нас к этой проблеме пока наплевательски относятся. Источники газа располагаются часто в выработанных и засыпанных затем полостях. А где выработано, туда деньги вкладывать не хочется. Отсюда все эти трагедии с взрывами в Воркуте, в Кузбассе. Дегазация ведется по новым пластам, а выработанное пространство бросают. А все эти работы по дегазации



можно и нужно вести с поверхности, чтобы не мешать разработке угольного месторождения. В этом направлении ведутся определённые переговоры.

О следующем направлении, нефтедобыче, я уже говорил. Плюс то, что связано с мусорными полигонами. Во взаимодействии с ИПКОН РАН мы создали научно-производственную корпорацию «Развитие», вместе будем выработать комплексные решения.

Вообще, технология ГНБ еще слишком узко используется. А ее можно, например, применять при добыче калийных удобрений по так называемой технологии выщелачивания. И другие направления наверняка будут возникать, тем более что эта технология – просто подарок для экологии. Нам надо только думать, искать заказчиков и работать!





*Корпорация развития Московской области создает условия для промышленных инвестиций
Корпорация развития Московской области организует контакты инвесторов с любой госструктурой*

Подмосковье издревле привлекало предприимчивых людей, наверное, с тех самых пор, как Москва стала столицей земель русских. А с эпохи Петра Великого к подмосковным землям и их ресурсам начали проявлять интерес и иноземные, как теперь бы сказали, инвесторы. Мануфактурная, а позже и фабричная промышленность, шёлковые и хлопчатобумажные, прядильные и машиностроительные производства составляли гордость Московской губернии перед Первой мировой, причём частью этих производств владели иностранные предприниматели. Затем, по понятным причинам, в истории предпринимательства в Московской области образовался чуть ли не 80-летний пробел. После стихийных и сумбурных 90-х и «тучных» двухтысячных вновь настало время новой экономической реальности. На карте Подмосковья заперестрели особые экономические зоны, индустриальные и технопарки. Привлечение инвесторов сегодня – насущная необходимость для региона. Но они и сами стремятся сюда, ведь подмосковные земли расположены вблизи крупнейшего рынка сбыта – столицы – и при этом богаты квалифицированными кадрами. Для того, чтобы максимально облегчить начало возможного сотрудничества, была создана особая структура: «Корпорация развития Московской области». Наш корреспондент встретился с генеральным директором АО «Корпорация развития Московской области» Кириллом Бычковым.

– Кирилл Евгеньевич, АО «КРМО» было создано постановлением правительства Московской области шесть лет назад. С чем была связана необходимость её создания? Были ли к 2012 году прецеденты в других регионах страны, или это был пилотный проект? Убедил ли успешный опыт Подмосковья другие регионы последовать этому примеру?

– В 2010-2012 гг. в России заметно усилилась межрегиональная конкуренция в рамках привлечения инвесторов. Московской области было необходимо значительно усилить работу по развитию собственного инвестиционного климата, обеспечить индивидуальный подход

к каждому инвестору. В регионе начали активно развиваться промышленные территории, что требовало отдельного контроля. Все эти процессы были сосредоточены в Корпорации развития Московской области, и у правительства появился мощный инструмент по привлечению инвестиций в регион, по сопровождению инвесторов, по развитию инвестиционной инфраструктуры.

Мы не были первыми на этом поприще, но Корпорация Московской области, на мой взгляд, выбрала очень правильный вектор развития. В частности, на первом этапе мы начали с развития инфраструктуры. Так, в конце 2013 года в области

действовало 16 подготовленных промышленных площадок. К началу 2018 года в регионе уже 73 таких территории: 3 особых экономических зоны (ОЭЗ «Дубна», «Исток» и «Ступино Квадрат»), 12 технопарков и 61 индустриальный парк. Таким образом, прежде всего, мы создали условия для промышленных инвестиций. Сейчас этот опыт востребован другими регионами, и мы активно делимся нашими практиками как в рамках двустороннего сотрудничества с региональными корпорациями, так и в рамках АСИ и АИП.

– Вы возглавили корпорацию в 2017 году, но наверняка хорошо знаете её ис-



торию, опыт ее предыдущей работы. Какими достижениями она может гордиться? Назовите наиболее удачные крупные проекты.

– Среди основных наших достижений можно назвать создание индустриально-парка «Есипово», который Корпорация реализует с нуля. Сейчас в этом парке строится завод «Мерседес» – без сомнения, один из самых крупных и значимых инвестиционных проектов Московской области за последние годы. Но главное, что за счет индустриального парка «Есипово» мы получили практический опыт: мы сами прошли весь путь – от формирования концепции развития промышленной территории до решений в области строительства и размещения инвесторов. То есть сегодня Корпорация обладает всеми необходимыми компетенциями в области развития территорий и привлечения инвесторов.

Что касается осязаемых достижений, то здесь можно привести цифры Корпорации за прошлый год. При содействии КРМО в Московскую область пришли 25 новых инвесторов, заявленный объем инвестиций – более 26 млрд рублей. Эти компании планируют создать более четырех с половиной тысяч новых рабочих мест. Мне кажется, это очень достойный результат, и мы планируем держать эту планку и в будущем.

– На официальном сайте Корпорации заявлено, что она является «государственным институтом, созданным правительством Московской области для привлечения инвесторов, сопровождения и реализации инвестиционных проектов». А с какими государственными структурами вы сотрудничаете и в чем видите взаимную пользу этого сотрудничества?

– Мы интенсивно работаем с представителями Министерства инвестиций и инноваций Московской области. Активно взаимодействуем с Минсельхозом Московской области, поскольку в регион сейчас приходят представители пищевой промышленности, которым интересны проекты полного цикла, с собственной сырьевой базой. А также со всеми отраслевыми органами исполнительной власти в части выполнения функций «единого окна».

Центр содействия строительству – структура, которая помогает нашим инвесторам построить свои объекты. Региональ-

ный Фонд развития промышленности на льготной основе субсидирует значимые инвестиционные проекты. В рамках развития промышленных территорий: индустриальных парков, особых экономических зон и так далее – мы сотрудничаем с Минпромторгом России. Регулярно взаимодействуем с другими федеральными структурами и организуем переговоры, когда инвестору требуется соответствующие консультации.

– Как известно, Московская область – один из самых привлекательных для инвесторов регионов России. В числе партнеров и резидентов КРМО – крупнейшие компании России и мировые бренды. Чем их привлекает сотрудничество с Корпорацией? Почему они прибегают к вашим услугам, а не инвестируют «напрямую»? Какие формы поддержки инвесторов особенно популярны у ваших партнеров?

– Во-первых, услуги по сопровождению инвесторов Корпорация оказывает на безвозмездной основе. Во-вторых, у



нас есть самая полная информация по индустриальным площадкам Подмосковья: мы не просто возим инвестора по промзонам, мы привозим его на площадки, которые полностью соответствуют запросам его инвестпроекта. В-третьих, мы обеспечиваем контакты инвестора практически с любой госструктурой. К тому же у нас самая полная информация по мерам господдержки, и мы помогаем инвестору получить максимальный объем помощи.

Думаю, этого достаточно, чтобы заходить в Подмоскowie через Корпорацию развития области!

– В последнее время в связи с политической обстановкой меняется отношение к стране (и к Московской области в частности) иностранных инвесторов. Какие изменения вы наблюдаете? Представители каких стран держат лидерство в Подмоскowie?

– У Московской области традиционно крепкие связи с немецким бизнесом. Порядка 200 компаний уже работает в Подмоскowie, и ежегодно приходят новые инвесторы. Внешнеполитическая обстановка, конечно, оказывает влияние на сотрудничество с иностранными инвесторами, но мы совместно ищем возможности для развития наших отношений. И это приносит результат: порядка трети новых инвесторов, привлеченных в область в прошлом году Корпорацией, – иностранные компании.

– На территории Московской области в последние годы возникают и развиваются ОЭЗ, промышленные, индустриальные, технопарки. А за каким из этих видов экономического развития территорий Подмоскowie, на ваш взгляд, будущее? Или появятся какие-то принципиально новые решения?

– Сейчас инвесторам интересны особые экономические зоны, где созданы

очень комфортные условия для новых инвестиционных проектов. Но не все проекты подходят под требования ОЭЗ к резидентам. Поэтому востребованы и индустриальные парки, и технопарки. Также мы видим стремление промышленности к кластерным объединениям, но это происходит в рамках уже организованной инфраструктуры индустриальных площадок. На данный момент это оптимальный формат развития промышленности.



ЯМЭФ

Ялтинский форум: *взгляд в перспективу*

Ялтинский международный экономический форум (ЯМЭФ) – это ежегодное деловое международное мероприятие в экономической сфере, проводимое в Крыму (г. Ялта). Наряду с Петербургским

международным экономическим форумом, Восточным экономическим форумом и Сочинским инвестиционным форумом ЯМЭФ входит в четверку крупнейших экономических форумов, проводимых в Рос-

сии. Организаторы форума – правительство Республики Крым, Фонд “Ялтинский международный экономический форум” при поддержке администрации Президента Российской Федерации.



ЯМЭФ закрепил за собой статус эффективной международной площадки для дискуссий по вопросам социально-экономического развития, на которой обсуждаются актуальная повестка и современные вызовы, стоящие перед мировой экономикой.

Генеральной темой Ялтинского международного экономического форума стало "Будущее мира. Будущее России". Обсуждение глобальных экономических вопросов с учетом актуальных геополитических, социальных и культурных явлений делает форум содержательно насыщенным и разнообразным. В качестве почет-



ки, эффективное взаимодействие бизнеса и власти, развитие конкурентоспособного инновационного производства и современных технологий, раскрытие кадрового потенциала, поддержка малого и среднего бизнеса. Много внимания уделяется также вопросам международного и межрегионального сотрудничества.

ЯМЭФ — главная площадка России для демонстрации инвестиционных возможностей и инвестиционного потенциала Крыма. Одна из важнейших особенностей региона — это свободная экономическая зона, работающая на территории Южного федерального округа. В рамках ЯМЭФ всегда работает выставка инвестпроектов КФО. У потенциальных инвесторов есть возможность пообщаться с должностными лицами, в том числе с главой Республики Крым Сергеем Аксёновым, возглавляющим оргкомитет ЯМЭФ. Традиционно третий день работы форума посвящен общению представителей власти региона и делового сообщества.

ных иностранных делегаций приглашены представители Австрии и Германии. Дискуссии форума коснулись таких тем, как внедрение инструментов цифровой экономики, международное сотрудничество для развития территорий, инвестирование в высокотехнологичные отрасли, вопросы энергетики будущего, сохранение культурного наследия, повышение качества жизни и экология и многие другие.

Ежегодно в работе форума участвуют государственные чиновники РФ высокого уровня, международные эксперты, влиятельные международные и российские бизнесмены и экономисты, представители крупнейших деловых организаций и другие лидеры мнений. Важный фокус ЯМЭФ — поиск принципиально новых подходов и инструментов для решения задач социально-экономического развития, обсуждение лучших мировых бизнес-практик. Дискуссии форума строятся вокруг поиска ответов на современные вызовы, они затрагивают широкий спектр тем: создание конкурентной, диверсифицированной, не зависящей от экспорта природных ресурсов современной рыночной экономи-





Клиника пластической хирургии и косметологии «Доктора Гришкяна»

У каждого хирурга свой почерк

Говорят, что доктор Гришкян не делает людей другими, он делает их такими, какими они хотят быть. Для него во главе угла – естественность! Отвечая на вопрос, что привело его в профессию, он полагает, что это, скорее, не призвание, а, наверное, больше случай. Он до сих пор благодарен судьбоносным встречам с великими хирургами более 20 лет назад. Светила медицины уже тогда подмечали в начинающем докторе потенциал.

– Давид Рубенович, расскажите о начале вашей медицинской карьеры.

– Занимаюсь пластической хирургией с 1994 года: поступил в ординатуру и начал учиться азам профессии. В 1995–1996 году меня назначили заведующим клинической базы одной из первых частных клиник России, параллельно много оперировал.

В 2003 году я создал уже свою клинику на базе городской больницы, и это было большим достижением. Правда, вместе с открытием клиники я заработал язву, потому что это было дико сложно.

Основное и постоянное место у нас появилось буквально два года назад в одном из красивейших и дорогих районов Москвы – Кутузовском.

– В этой сфере ведь большая конкуренция...

– Особенность нашей клиники в применении авторской методики и индивидуального подхода. Это не учреждение для зарабатывания денег, а внутренний распорядок не напоминает конвейер, где хирурги с утра до ночи оперируют. Работаем одной бригадой, и это обеспечивает стабильно хороший результат для пациентов.

Помимо авторского подхода, у нас новое здание, современное оборудование – это крайне важно в нашем деле. В последнее время требования к пластической хирургии стали очень высокими, мы открывались уже с учётом соответствия последним мировым стандартам отрасли. Мало клиник придерживаются такого уровня, прежде всего по причине устаревшего оборудования или на момент их открытия стандарты были совершенно другие.

В лечении применяем комбинированный подход как хирургический, так и терапевтический. У нас узкая специализация – только пластическая хирургия.

– С каким запросом чаще обращаются пациенты?

– Я хирург международного уровня и известен в мире по методике липофилинга лица и нижних век. Являюсь экспертом, одним из лучших специалистов не только в России, но и в мире. Эту операцию по уникальной методике проводят всего несколько человек на планете. Практикую её ежедневно, по этому поводу к нам обращается основной поток клиентов. Омоложение происходит благодаря использованию собственной ткани жира. Операция занимает 2 часа, плюс 3–4 дня на реабилитацию. При этом получается шикарный эффект надолго.

Более 20 лет я занимаюсь ринопластикой – это тоже моя коронная операция. Довольно востребовано протезирование либо увеличение молочных желёз при помощи идентичной процедуры липофилинга.

– С какого возраста женщины начинают задумываться об омоложении?

– У меня был случай, когда пациентка пришла на операцию в 21 год, потому что у неё были грыжи на лице, она себя неважно чувствовала и плохо выглядела. Но если это не врождённое, то к этому приходят в 30-40 лет.

Кроме омоложения я ещё делаю гармонизацию и моделирование лица, а это востребовано у всех, кто желает себя улучшить независимо от возраста.

Важно отметить, если пациент хочет омолодиться, например, не нравятся глаза, веки, стандартная для недавних времён процедура блефаропластика себя изжила. Я уже её не провожу, потому что она не даёт стойкий омолаживающий эффект, а только убирает кожу и грыжи. Поэтому прежде чем делать эту процедуру, нужно сто раз задуматься.

– О маммопластике помышляют многие молодые женщины, при этом часто всплывает вопрос, возможно ли будет кормить грудью ребёнка?

– Имплант безопасен как для ребёнка, так и для матери, это доказано наукой.

– Нужно ли со временем заменять имплант или он «пожизненный»?

– Они ставятся с пожизненной гарантией, но нужно понимать, что процессы старения организма играют свою роль. Со временем может потребоваться коррективка, не связанная с заменой имплантов.

– Какие доступы вы используете?

Давид Рубенович Гришкян – относится к новому поколению пластических хирургов. В его арсенале обширные знания и свободное владение лучшими методами современной пластической хирургии и ринологии.



– При необходимости – это подмышечный доступ, у нас есть специальное эндоскопическое оборудование, которое позволяет наиболее безопасно и прогнозируемо проводить эту операцию. Через сосок я оперирую чуть реже, если есть желание пациентки и показания.

– А липофилинг груди?

– Если женщина хочет увеличить грудь на размер-полтора, тогда это можно прекрасно выполнить при помощи этой процедуры. Вместо искусственного импланта используется жир – идеальный материал для подобной коррекции. При значительном увеличении груди эта процедура не подходит.

– По каким критериям вы бы рекомендовали выбирать пластического хирурга?

– Нужно смотреть, какое образование

у доктора, какой институт закончил, какой факультет, какое последипломное повышение квалификации прошёл. Естественно, нужно поинтересоваться результатами операций, потому что каждый хирург имеет свой почерк. Доктор должен быть с пациентом на одной волне. Затем изучить информацию о клинике, узнать имя анестезиолога, его квалификацию. Почитать договор. Имеет значение не только врачебный коллектив, но и сестринский, потому что очень важен послеоперационный период. Задача выбрать хирурга – довольно сложная.

+7 (495) 720-44-20
Ул. Малая Дорогомилловская, д.47 «а»
7 дней в неделю с 10.00 до 21.00,
круглосуточный стационар.
Своя территория с бесплатной парковкой.





Как сделать ремонт и не переплатить

Инструкция

У выпускницы Международной школы дизайна и школы «Детали» Надежды Кузиной за плечами пятилетний опыт работы в проектировании, авторском надзоре и комплектации интерьеров. Как специалист по европейской мебели и свету, она предлагает полный спектр услуг для частных клиентов, работая в разных стилях. Для читателей Надежда даёт ценные советы для ремонта с ограниченным бюджетом.

Надежда Кузина неоднократно принимала участие в качестве эксперта в телевизионных передачах каналов «Москва 24», «360», «Life». Участвовала в проекте «Ремонт по-честному» канала «Рен-ТВ». Публикует статьи в печатных журналах и на крупных интернет-ресурсах, таких как Houze.ru, Roomble.com, Intyroom.ru. Ведет свой канал на YouTube.



+7 926 466 56 43 design-guru.moscow

НА ЧЕМ НЕ ЭКОНОМЯТ

Общий принцип очень простой: нельзя жалеть средства на то, что сложно переделать, и на безопасность. То есть качественная электрика, система водоснабжения и канализации, а также пожарозащищённость важнее, чем красивые обои и кожаный диван. У одного моего заказчика в его отсутствие ночью прорвало трубу в загородном доме, охранники заметили проблему только наутро, весь паркет пошел под замену. Хорошо, что к тому моменту он не успел толком обзавестись мебелью, иначе с большой вероятностью пришлось бы менять и ее.

Чтобы мастера правильно сделали скрытые работы, недостаточно закупить качественные материалы. Нужно позаботиться и о квалификации исполнителей. Поэтому на услугах ремонтной бригады экономить нельзя. Кстати, хорошие рабочие в состоянии сгладить огрехи недорогих отделочных материалов, например, ровно уложить кривую по толщине плитку. А вот дешёвые «специалисты» способны загубить даже брендовый кафель.

ПОЧЕМУ НАДО ПЛАНИРОВАТЬ

Вы будете удивлены, но более половины моих заказчиков не могут ответить на вопрос, сколько они собираются потратить. Это крайне невыгодный подход, так как в процессе ремонта необходимо быстро принимать решение о покупке.

Если вы не спланировали бюджет, а строители сообщают, что через два дня им надо устанавливать унитаз, как его выбрать? Наверное, ориентироваться на среднюю цену на рынке, чтобы не переплатить и не купить совсем уж некачественный товар. Унитаз может стоить как двадцать тысяч рублей, так и миллион, что при этом понимается под «средней ценой», является ли это средним арифметическим между самой высокой и самой низкой цифрой, мне не совсем понятно.

При ограниченном бюджете хороший дизайн получается путем сочетания дорогого с дешёвым. Например, обычная покраска стен и дорогое декоративное панно, дешёвая кухня и люксовая столешница. Без дизайнера заказчик часто исходит из средней цены, в результате полу-

чает хоть и свежий, но безликий интерьер. Отсутствует очень важная для хорошего проекта черта: нет впечатления, что хозяин искренне любит свой дом, выражает через него отношение к миру, внимательно относится к гостям и продумывает детали, которые делают любое пространство неповторимым.

КАК СПЛАНИРОВАТЬ БЮДЖЕТ

Правильная покупка унитаза происходит следующим образом: у вас есть X тысяч рублей на ремонт квартиры, из них Y тысяч отведены на санузел. На них нужно купить отделочные материалы, смесители, душ, сантехнику, тумбу с раковиной и зеркало. Вы разделили эту сумму и выяснили, сколько приходится на унитаз. Принцип распределения денег – от общего к частному, так гораздо проще вписаться в бюджет.

На этапе подготовки к ремонту составляем перечень всех трат. Строители предоставят вам смету на расходники и черновые материалы, но остальное (обои, полы, мебель и так далее) придется считать



самим. После того, как вы составили табличку, перепроверьте, насколько реалистичен ваш прогноз, для этого достаточно посетить в выходные пару строительных гипермаркетов и мебельных центров, это вернет к действительности вашу фантазию. Кроме того, планирование помогает избежать спонтанных покупок.

Давайте разберем ряд приемов, которые действительно помогут вписаться в бюджет.

НА ЧЕМ МОЖНО И НУЖНО ЭКОНОМИТЬ

1. Стиль.

Есть стили, которые по умолчанию не бывают дешевыми. К ним относится масштабная историческая классика (классицизм, барокко, рококо), арт-деко и либерти. Они требуют ремесленного труда. Если вы консерватор, выбирайте упрощенные, успокоенные неоклассические формы, с ними можно вписаться в бюджет среднего уровня.

К счастью, есть ряд направлений, которые могут быть как ультрадорогими, так и демократичными. Для авангардно настроенных клиентов подойдут лофт и фьюжн (смешение стилей). И то, и другое требует определенной смелости подхода, но, по крайней мере, конечный результат порадует индивидуальностью. Тем, кто не готов вязываться в эксперименты, я бы посоветовала выбирать стиль контемпорари, то есть образ современной городской квартиры, который не претендует на роскошь и больше основан на здравом смысле. Основная идея следующая: вы признаете, что живете не во дворце, а в квартире в 60 квадратов, но при этом тяготеете к удобным вещам, которые приятны глазу. От любого исторического подтекста лучше отказаться.

2. Фактура.

Использование фактур основано на тактильных ощущениях от материала. Обычно работа с ними применяется в интерьерах со сдержанными тонами: шероховатости и выпуклости более заметны в монохромных и нейтральных по цвету интерьерах. Они требуют использования дорогих материалов: натуральной кожи, шпона под лаком, качественного состава тканей и так далее. Но важно вовремя обуздать творческий порыв. Если в бежевом интерьере вы положите подушку с имитацией бархата на диван из экокожи – это провал. Следовательно, интерьер, построенный на фактурах, обойдется дороже, чем интерьер, построенный на цветах.



В то же время активное применение красок скрывает компромиссы, на которые вы пошли, чтобы остаться в рамках бюджета. Когда вы смотрите на бирюзовый диван с розовой подушкой на фоне зеленых стен, у вас не возникает вопроса о том, чем конкретно он обит. Яркие и позитивные оттенки можно удачно сочетать с вкраплениями более строгого геометрического орнамента. Зачастую ткань, обои, плитка с принтом стоят столько же, сколько и однотонные.

3. Акценты.

Представьте, что вы надели обычный костюм, но к нему у вас дорогая обувь, часы и шарф. Чувствуете, как небольшие детали способны существенно улучшить внешний вид? Такой подход в интерьере также помогает сэкономить. Крупные покупки можно выбирать из более нейтральных линеек: простой, но приятный по форме диван, к нему кресло в дорогой ткани, стены под покраску, но зато строители аккуратно поработали с молдингами и карнизами, филигранно обрамили проемы, стены не пустуют, на них постеры в хорошем багете. Недорогой, но целостный интерьер, в котором вы потратили силы на декорирование, будет выглядеть лучше, чем полупустые комнаты с антикварными предметами мебели.

4. Материалы.

Хорошая новость! Можно экономить, покупая качественные отделочные материалы. Во-первых, дорогие паркет, обои, плитка из остатков могут стоить в два раза дешевле. Например, есть покрытия по десять тысяч за рулон, которые можно купить со скидкой 60%, но осталось всего три штуки. Этимися обоями оформим нишу, участок за изголовьем кровати или акцентный кусок стены в коридоре. В результате интерьер будет казаться дороже, чем он есть на самом деле. Остальные зоны комнаты оклеиваем обоями под покраску и правильно подбираем нейтральный тон фона.

Во-вторых, не стоит стесняться использовать материалы, которые достались в наследство от предыдущих хозяев жилья. Самый распространенный вариант – это кирпичные стены в старых домах. Такую поверхность достаточно загрунтовать и покрасить, и вы получаете фактурный фон для будущего интерьера. Если ваши перегородки не из кирпича, то и это можно обыграть: обнаженная бетонная стена под бесцветным грунтом хорошо подходит для стилей лофт и фьюжн. Это смело, согласна.



ТЦ «ЗАРЕЧЬЕ» активно развивается и строит планы

Первые переговоры по возведению торгового центра за рекой Нара провели в 2001 году. В этом же году приступили к строительству, и в 2003-м открылся большой и современный для того времени магазин с необычным размещением. Это был новый формат торговли для города. О том, как всё начиналось, о настоящем и будущем компании нам рассказал директор ТЦ «Заречье» Александр Анатольевич Трипольский.

– Александр Анатольевич, что предшествовало появлению магазина?

– ТЦ «Заречье» здесь появился, когда в городе не было ничего подобного. Был старый рынок, каждый торговал сам по себе, места были не оборудованы, без единого стиля. Это здание мы построили по современному типу, похожему по форме на гипермаркеты известной марки «Икеа». Заключили договор с администрацией и инвестировали в развитие города.

– Помните тот день, когда открывались?

– Это было начало августа 2003 года, устроили праздник. Мы не только ТЦ возвели, но и сделали зону отдыха у фонтана. Когда он появился, сразу стал местом встреч для жителей города. Вспоминаю те

времена с ностальгией. Мы руководствовались потребностями жителей и старались всё обустроить для удобства, в ответ чувствовали благодарность. Для жителей это было первое такое масштабное заведение.

– Чем отличается от конкурентов ТЦ «Заречье» сегодня?

– Мы строили здесь магазин, понимая, что это удобное месторасположение. Жителям города легко заезжать, у нас большая парковка, широкий ассортимент продукции, в одном месте можно всё приобрести. Но это не является нашим единственным преимуществом. За годы работы мы завоевали авторитет добропорядочного партнёра и арендодателя. Выстраиваем честные отношения как с арендатором, так и с покупателем. Отно-

симся чутко ко всем пожеланиям, придерживаемся правил торговли, решаем проблемы на месте, не выносим на сторону. Покупатель всегда прав, но мы стараемся смотреть глубже, разбираемся конкретно, чтобы и арендатор не был в убытке, поэтому со стороны арендаторов получили авторитет. Никого не обманываем, говорим как есть.

Сейчас не редкость, когда арендодатель заманивает малый бизнес, а потом душит высокими платежами и жёсткими правилами.

– Что нового у вас происходит?

– Мы уже третий год проводим глобальную реконструкцию. Изначально позиционировались как закрытый рынок. Сейчас переформатировались в торговый центр. Поменяли фасад, не забываем про благоустройство, продолжаем модернизировать продовольственную группу, осовремениваем её. Скоро будем отмечать 15-летие, стараемся не отставать от появляющихся тенденций, каждый год вводим новшества торговли, хотим быть в тренде.

– Александр Анатольевич, что значит модернизировать продовольственную группу, и какие условия для арендаторов?

– Длина торговых рядов сейчас по 30 метров – это затрудняет переход в соседнюю линию. Для удобства покупателей хотим сделать островки примерно 8 на 6 метров. Для потребителя это означает свободное перемещение, быстрый поиск

необходимого товара, удобства при покупке. Сделаем прилавки по типу экобазаров. Для арендаторов это означает увеличение торговой площади, будет более удобная выкладка. Изменится внутренняя нарезка территории.

Сейчас каждый стоит со своим оборудованием и у многих оно старое, в частности, холодильные прилавки. Оборудование возьмём на себя, арендатор придёт только со своим товаром. У всех поставим одинаковое, и это будет смотреться по-другому. При этом цена аренды не увеличится. Это тоже один из наших плюсов – мы вводим много новшеств, но платежи фиксированные с 2008 года. По городу у нас сейчас одна из самых низких цен. Хотя когда мы открылись, начинали с высокой арендной платы.

60-70% арендаторов с нами давно, многие с открытия, уже 10-15 лет вместе. Это значит, им с нами хорошо. Тем более, сейчас есть куда уйти. Можем похвалиться, что у нас нет большой текучки арендаторов, как в некоторых местах. Практически все торговые точки заполнены.

– С какими проблемами сталкиваетесь в своём бизнесе?

– Когда-то мы построили помещение общей площадью 8,5 тысячи квадратных метров, и для Наро-Фоминска это было знаковое событие. Есть норма торговых площадей на одного жителя. В начале нулевых, когда нас не было, этот показатель сильно отставал от среднеевропейского стандарта. С нашим появлением ситуация улучшилась. А сейчас уже переизбыток, компании много строят, не задумываясь о малом бизнесе. Администрация должна немножко контролировать процесс, запуская в такие города, как Наро-Фоминск, с населением 60-70 тысяч людей, большие торговые фирмы. Такая проблема даже ставится на уровне правительства.

В продовольственной группе ТЦ «Заречье» около 60 арендаторов, и это товар,



ТЦ «ЗАРЕЧЬЕ» в цифрах:

- Работает с 2003 года.
- Площадь составляет 8,5 тыс. м².
- На территории ТЦ базируется 303 арендатора.
- Парковка на 350 мест.
- Количество посетителей в месяц – 250-270 тысяч в летний период, в зимний период на 20% меньше – 220-230 тысяч.
- С мая открывается 60-70 торговых точек на уличной ярмарке на летний период.

который не повторяется. Монополист не сможет предоставить такого выбора потребителям, он будет работать с одними и теми же поставщиками.

– Какие планы на будущее?

– Мы продолжаем реконструкцию. Ежегодно открываем на летний период продовольственную и сельскохозяйственную ярмарку. Сейчас хотим её сделать стационарной и более привлекательной. Палатки будут открытые, сохранится облик уличной торговли, но в цивилизованном виде. В настоящее время мы утверждаем этот проект, к лету успеем построить. Будет удобно и арендаторам, и покупателям.

На центральной площади рядом с фонтаном думаем построить детскую площадку хотя бы на летний период. Уже сделали газоны, они очень украшают.

– Про ТЦ «Заречье» ходят слухи о закрытии...

– Про нас постоянно говорят, что мы закрываемся или нас снесут, или сделают автосервис и автосалон на этом месте. Пытаются нас прогнуть. Думаю, слухи – это результат нечестного ведения бизнеса, чтобы к нам меньше ходили.

А мы активно развиваемся и чувствуем себя уверенно. Добились разрешения, сделали за свой счёт дорожный круг. Когда начали его строить, на нас было сильное давление, говорили, что думаем только о себе, что город остановится. В итоге всем удобно. Раньше здесь часто случались ДТП. Заезжать и выезжать было тяжело. Сейчас за год существования круга помнятся только две-три аварии, и те по вине водителей. Город не стоит, а движется. Такая развязка – это европейская система, которая опробована и хорошо себя зарекомендовала. Сделали мы это исключительно для удобства жителей города.



Что делать владельцу, чтобы бизнес не увел директор

Павел Юрлов
Управляющий партнер адвокатского бюро
«Юрлов и партнеры»



Когда владелец не интересуется текущей деятельностью своей компании или слишком сильно доверяет наемному директору в течение длительного времени, то велика вероятность, что в один прекрасный день он лишится своего бизнеса. Собственнику следует защититься от этого следующими превентивными мерами.

1. Ограничить полномочия. Владелец должен отказаться от полного делегирования полномочий наемному управленцу. В частности, директору следует запретить сделки в отношении нематериальных услуг, займов, недвижимости и основных активов без одобрения собственника. Если у директора есть соответствующие полномочия, то он может в период сво-

ей деятельности или незадолго до своего увольнения заключить, например, с дружественной компанией договор купли-продажи объектов недвижимости, производственного оборудования или транспортных средств. Оспорить такие сделки впоследствии далеко не всегда удастся и зависит от мастерства юристов, ведущих дело.

2. Ввести ограничения на работу у конкурентов и поставщиков. В трудовом договоре с директором и уставе компании следует ввести ограничение на его работу в конкурирующих компаниях и поставщиках в течение всего срока работы управленца и не менее 3-х лет после расторжения трудового контракта. Был случай, когда один бизнесмен открыл свою консалтинговую фирму и нанял опытного директора. Спустя два года компания стала узнаваемой в своей сфере, появился постоянный пул клиентов, прибыль фирмы увеличивалась. Собственник потерял бдительность, отправившись в длительный отпуск. По возвращению он узнал, что лишился бизнеса. Директор зарегистри-

ровал параллельную компанию, переведя на нее все ценные активы: договора, сотрудников, клиентов.

3. Обладать точной информацией о близких людях директора. При приеме на работу топ-менеджера обязательно надо выявлять всех его родственников и знакомых на принадлежность им каких-либо компаний. Сделать это можно своими силами или с помощью привлеченных специалистов. Собственные компании-дублиеры обычно создаются на подставных лиц (например, на родственников). Скидки и отсрочки, предоставляемые таким предприятиям, объясняются собственникам бизнеса большими объемами закупок, стабильностью партнера, его надежностью и т.д.

4. Исключить работу с подозрительными контрагентами. Отсутствие информации о бенефициарах своих контрагентов должно обеспокоить собственника. Вполне возможно, что это упомянутые подставные лица. Директор может подписать с такой организацией договор на оказание неких виртуальных услуг, по которому компания должна оплатить круп-



ную сумму денег. Как только собственник захочет расстаться с управленцем (или он сам покинет компанию), то появятся акты об оказанных услугах и требование об их оплате от незнакомой фирмы. На практике бывают и нестандартные случаи. В ходе деятельности по торговле металлопрокатом директор получал от владельца наличные деньги и вносил их на свой личный счет в банке, тратя затем на нужды бизнеса. Поэтому при покупке компанией недвижимости один из платежей он сделал со своего личного счета продавцу. В суде топ-менеджер предъявил договор займа с компанией на эти деньги с определенной датой погашения. Договор займа подписан от двух сторон им самим. Нашим адвокатам больших усилий стоило доказать в суде ничтожность этого договора.

5. Независимый постоянный аудит и регулярные тайные проверки. Для этого можно создать службу безопасности, ревизионную службу или совет директоров, которые должны состоять, в том числе, из независимых специалистов. Среди способов мошенничества директоров только 15-20% - сложные схемы, которые трудно выявить и доказать. Они могут существовать годами. Большинство же способов типичны и могут быть выявлены при систематическом контроле. Негласная контрольная закупка товара или услуги позволит не только проконтролировать финансовые и административные процессы, но и вывести на чистую воду недобросовестных сотрудников, в т.ч. директора. Такая проверка поможет вскрыть факт начавшегося процесса увода бизнеса: неожиданно для себя собственник может обнаружить, что счет на оплату товара выставляется от имени другой компании.

6. Лично проверять отчет продаж. Владелец должен самостоятельно проверять отчет продаж компании с информацией о клиентах, объемах, скидках, отсрочках, просроченной дебиторской задолженности. При этом обязательно должен быть запрет на предоставление скидок и отсрочек без согласования с собственником. В нашей практике был случай, когда коммерческий директор крупной фирмы, занимающейся торговлей европейским инженерным оборудованием, зарегистрировал на подставных лиц свою компанию и открыл интернет-магазин, который предлагал продукцию работодателя по сниженным ценам. На данную продукцию он лично выбивал значительные скидки у владельца, объясняя свою просьбу «огромной прибылью от надежного клиента в будущем».

7. Личная ответственность директора за работу с неблагонадежными фирмами. В случае внешнего мошенничества контрагента компании, причинившего убытки, никогда нельзя быть уверенным на 100%,

что в этом не замешаны сотрудники изнутри, в т.ч. наемный директор. Каждый такой случай должен тщательно анализироваться. Личная ответственность управляющих за сотрудничество с неплатежеспособными фирмами станет стимулом для надлежащего исполнения своих обязанностей по подбору контрагентов и уберезет компанию от убытков. Это сможет защитить в случаях намерения директора вывести из компании значительные финансовые ресурсы. От такого мошенничества недалеко и до увода всего бизнеса.

8. Максимально прозрачный бизнес. Собственнику следует создать систему мотивации и микроклимат, исключающий мошенничество. Прозрачность бизнеса, договорных отношений, бизнес-процессов, легальность работы компании – все это должно быть на первом месте. Поскольку управленцы особенно тща-



тельно отбираются, то они не относятся к категории прирожденных мошенников. Все решает обычно случай, чаще всего – представившаяся или потенциальная возможность. Если владелец компании сам одобряет откаты, уклонение от налогов и т.п., то таким мышлением, скорее всего, будет обладать и директор. Надо создать такие условия, при которых у директора не будет возможностей для совершения преступлений и каких-либо оправданий для этого.

9. Никаких откатов. В компании следует установить официальный запрет давать и получать откаты, сообщив директору и всем сотрудникам подробную информацию о возможном уголовном наказании (максимально – лишение свободы до 6-ти лет в зависимости от статьи). Коммерческий подкуп совершается с использованием «облачных» схем, курируется, как правило, лично директорами, что дает в их руки неконтролируемые финансовые ресурсы. Сколько конкретно и кому дали –

об этом знает ограниченный круг лиц, и владельцу информация может предоставляться в искаженном виде. На определенном этапе у директора может возникнуть соблазн создать свою посредническую фирму для таких схем, а это уже прямой путь для увода части или всего бизнеса. К сожалению, собственники редко обращаются с заявлениями в правоохранительные органы о возбуждении уголовных дел по ст.204 УК РФ (коммерческий подкуп). Они обычно тихо избавляются от проворовавшихся топ-менеджеров, а те продолжают работать в других компаниях. Многие владельцы сами одобряют откаты, что воспринимается директором в свою пользу.

10. Ответственность директоров. В случае выявления мошенничества директора собственник должен незамедлительно обратиться в правоохранительные органы с

заявлением о возбуждении уголовного дела по статье 159 (мошенничество) или 201 (злоупотребление полномочиями) УК РФ. Наказание по данным статьям может доходить до 10-ти лет лишения свободы. Одновременно, после сбора необходимых доказательств (документов, подтверждающих неразумность и необоснованность действий директора, факт причинения и размер убытков), следует подать иск в арбитражный суд о взыскании с директора убытков. Также, в зависимости от ситуации, нужно подать иск о признании сделок по выводу имущества недействительными. При этом во всех вышеуказанных действиях следует добиваться принятия судом или правоохранительными органами обеспечительных мер в виде ареста имущества или запрета совершать определенные действия (характер действий зависит от ситуации). Если действовать оперативно, то можно пресечь попытку увода бизнеса и взыскать с директора причиненные убытки.



НЕФТЬМАГИСТРАЛЬ



СЕТЬ АЗС НЕФТЬМАГИСТРАЛЬ: ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ВАС И ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

Сеть АЗС Нефтьмагистраль – частная сеть многофункциональных АЗС, где автовладельцев всегда ждут высококачественное топливо, вкусная кухня, настоящий зерновой бразильский кофе, технологичные немецкие мойки и другие дополнительные сервисы. Собственные предприятия, такие как нефтебаза во Внуково, современная аккредитованная лаборатория и большой логистический парк, позволяют контролировать качество топлива на высоком уровне, поставляя его на автозаправочные станции. Наш разговор о новых проектах и основных перспективах развития с генеральным директором ООО Торговый дом Нефтьмагистраль Александром Ерастовым.

– Александр Геннадьевич, с чего всё начиналось?

– С 2001 года мы успешно работаем в Москве и Московской области и реализуем топливо класса Евро-5. А начинали мы с поставок топлива на московский рынок – снабжали им автопредприятия, в т. ч. «Мосавтотранс», большие коммунальные хозяйства, стройки. Потихоньку мы стали заниматься снабжением АЗС. У нас развивалась логистика – создали свой парк бензовозов, помогли «Газпрому» с доставкой

топлива на их станции. Но рынок менялся, и мы приняли решение открыть собственную розничную сеть, которой сейчас по праву гордимся. Сейчас можем с уверенностью сказать, что у нас огромный опыт, мы сформировали команду настоящих профессионалов, и практически каждая наша станция – это не просто автозаправка, а настоящий мультикомплекс, где есть всё, что нужно автовладельцу: все виды топлива, включая газ, рестораны быстрого питания, магазины с широким ассортиментом, мойки самооб-

служивания и многое другое. Мультикомплексные заправочные станции и есть главный вектор нашего развития, поскольку оптовый рынок нефтяных компаний, по сути, делят «Газпром» и «Роснефть». Ведь существенной разницы между качеством топлива разных компаний сейчас нет, а вот дополнительные услуги, несомненно, привлекают покупателей. Мы, с одной стороны, поддерживаем высокое качество топлива, с другой, развиваем допсервисы – товары и услуги, которые нужны каждому.



– Мы знаем, что вы сейчас активно развиваете газовые станции...

– Да, абсолютно верно, мы реализуем пропан-бутан по нескольким причинам: это топливо с московского завода, оно дешевле и экологически чище. Мы не только реализуем его, но и устанавливаем на своих станциях специальное газобаллонное оборудование, которое потом нужно зарегистрировать в ГИБДД.

За два года мы открыли более 30 АЗС, где можно заправиться пропан-бутаном и планируем продолжать. Мы также осваиваем реализацию метана, основными потребителями которого являются коммунально-бытовые хозяйства и их техника, автобусные парки, небольшой сегмент внедорожников. В настоящее время мы ведем переговоры с «Росавтодором», с автобусными предприятиями на предмет закупки ими техники, работающей на метане. Сейчас этому виду газа все больше отдают предпочтение, потому что метан – дешевый и более экологически чистый вид топлива. Но есть важное условие – метановая заправка должна находиться в непосредственной близости от узла раздачи газа. Мы подключаем станцию к стационарной трубе, получаем оттуда газ, два компрессора компримируют его до давления в 200 атмосфер, сжимают, и при помощи этих баллонов уже производится заправка через ТРК (топливно-раздаточный комплекс) непосредственно в сам автобус или автомобиль.

Сейчас мы готовим к открытию метановую станцию на АЗС Нефтьмагистраль в Балашихе. Расположение этой станции, на мой взгляд, очень удачное – в непосредственной близости от крупного автопредприятия, на котором порядка 200 автобусов. Мы ведём переговоры с их руководством.

– Предприятия охотно идут на такие перемены?

– Да. Это связано с действующей программой Правительства: к 2020 г. 50% автопарка должно перейти на компримированный газ. Единственная сложность в этом процессе – не везде есть достаточные объемы газа для метановой станции. Когда начинают работать компрессоры, то в соседних домах газ в плитах может закончиться, поскольку вся сеть рассчитана пре-

имущественно на бытовое потребление. Т.е. такого большого объема газа в свободном обращении в Москве нет. Конечно, сеть газового хозяйства хорошо развита, и тут, на мой взгляд, важно обеспечить возможность получения достаточного объема газа. Второе, с чем связана готовность предприятий перейти на газ, – это его стабильная стоимость на уровне 16 руб. в течение 2-3 лет, пока автопредприятие не окупит свои издержки по смене автобусов, по смене ремзоны. Закупочная стоимость газа пока позволяет нам осуществлять такие коммерческие расчеты. Новый рынок газовых автозаправочных станций сулит выгоду всем участникам: это рынок новых потребителей, на котором автопредприятия и частные автовладельцы могут сократить издержки в два раза, не говоря уже об экологии. Яркий пример – Китай: если мы только приступаем к строительству компримированных станций, то китайские коллеги уже построили 1500 АЗС, работающих на сжиженном газе, с полным баком которого автобус сможет проехать не 300, а 1000 км!

– Это ваш следующий шаг?

– Полагаю, что да. Сначала мы сформируем рынок потребителей компримированного газа, а уже потом приступим к реализации планов по переводу АЗС на сжиженный газ. Думаю, в течение ближайших 2-3 лет картина сложится, и к этому моменту люди смогут преодолеть некий бытовательский страх, что газ опаснее бензина.

– А разве это не так?

– Ко всем горючим материалам нужно относиться с предельной осторожностью, соблюдая правила эксплуатации и безопасности. Если содержать любое оборудование в надлежащем состоянии, ничего бояться не нужно.

– Многие ли российские производители выпускают сегодня автомобили, использующие газомоторное топливо?

– Назову ЛиАЗ. Мы договорились с предприятием о закупке трех машин, чтобы тестировать их на наших заправках, провести испытания.

– Проект по метановой заправочной сети получил свое продолжение?

– Конечно. Помимо заправок газом автопарка второе направление – его быто-

вое использование в негазифицированных домах. И третье – мы хотим развить сеть газозаправочных станций, например, в направлении от Москвы до Казани, где уже есть порядка 15-20 АЗС, продающих компримированный газ, метан. Это позволит развить коммерческое маршрутное направление между городами. Хотим построить свою сеть и до Санкт-Петербурга. Мы готовы рисковать и вкладывать деньги, потому что понимаем – это наши инвестиции в будущее. Сложно конкурировать с тем же «Газпромом», но можно выйти на другие рынки, где нет конкуренции и где есть потенциал потребительского спроса. Нам интересно применять новые технологии, в том числе развивать альтернативные виды топлива, и, как уже сказал, развивать услуги в комплексе.

– А какие новые дополнительные сервисы вы планируете внедрить в ближайшие годы на ваших автозаправочных комплексах?

– Сейчас мы прорабатываем направление электрических заправок. Планируем на каждой станции, расположенной на ключевых направлениях, в первую очередь, на федеральных трассах, ставить электрические заправки. Самое главное – мы расширяем среду для потребителя, предоставляя больше услуг, развивая действующий ассортимент, действующие направления, чтобы покупатель по дороге домой мог приобрести у нас все, что нужно ему и его семье. Согласитесь, время имеет высокую ценность, потому что ускорилась наша жизнь. Мы открыто говорим, что строим автозаправочные комплексы XXI века. Потому каждый, кто ценит свое время, всегда может заехать к нам, чтобы быстро получить качественные, доступные и нужные услуги, при этом не тратя свое время – что очень важно! Мы покупаем только новейшее оборудование всемирно известных брендов, мы делаем ставку на технологии, наши комплексы выгодно отличаются от других. У нас чисто и красиво, мы постоянно взаимодействуем с нашими клиентами, строим качественный сервис, поэтому большинство посетителей сети АЗС Нефтьмагистраль являются постоянными. Точнее сказать так: тот, кто заехал к нам хотя бы раз, полюбит нас навсегда.



БАР

КОТТЕДЖИ В АРЕНДУ

МИНИ-ГОЛЬФ

РЕСТОРАН

РУССКАЯ БАНЯ

БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ

ЗОНЫ БАРБЕКЮ

ОТЕЛЬ

ШАТРЫ ДЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ

СЕМЕЙНЫЙ ОТДЫХ

ДЕТСКИЕ ПРАЗДНИКИ

ПЕТРУХИНО-КЛУБ



АКТИВНЫЙ ОТДЫХ

ВЫПУСКНЫЕ

ОТДЫХ С ДЕТЬМИ

ВЕРЕВОЧНЫЙ ПАРК

petruhino-club.ru
8-495-236-75-65

ТИМБИДИНГ

СВАДЬБЫ

БАНКЕТЫ

КОННЫЙ КЛУБ

ТИР

ОТДЫХ У ВОДЫ

АРЕНДА ПОДОК

АРЕНДА КУПОЛЬНЫХ ДОМОВ

на правах рекламы



ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*



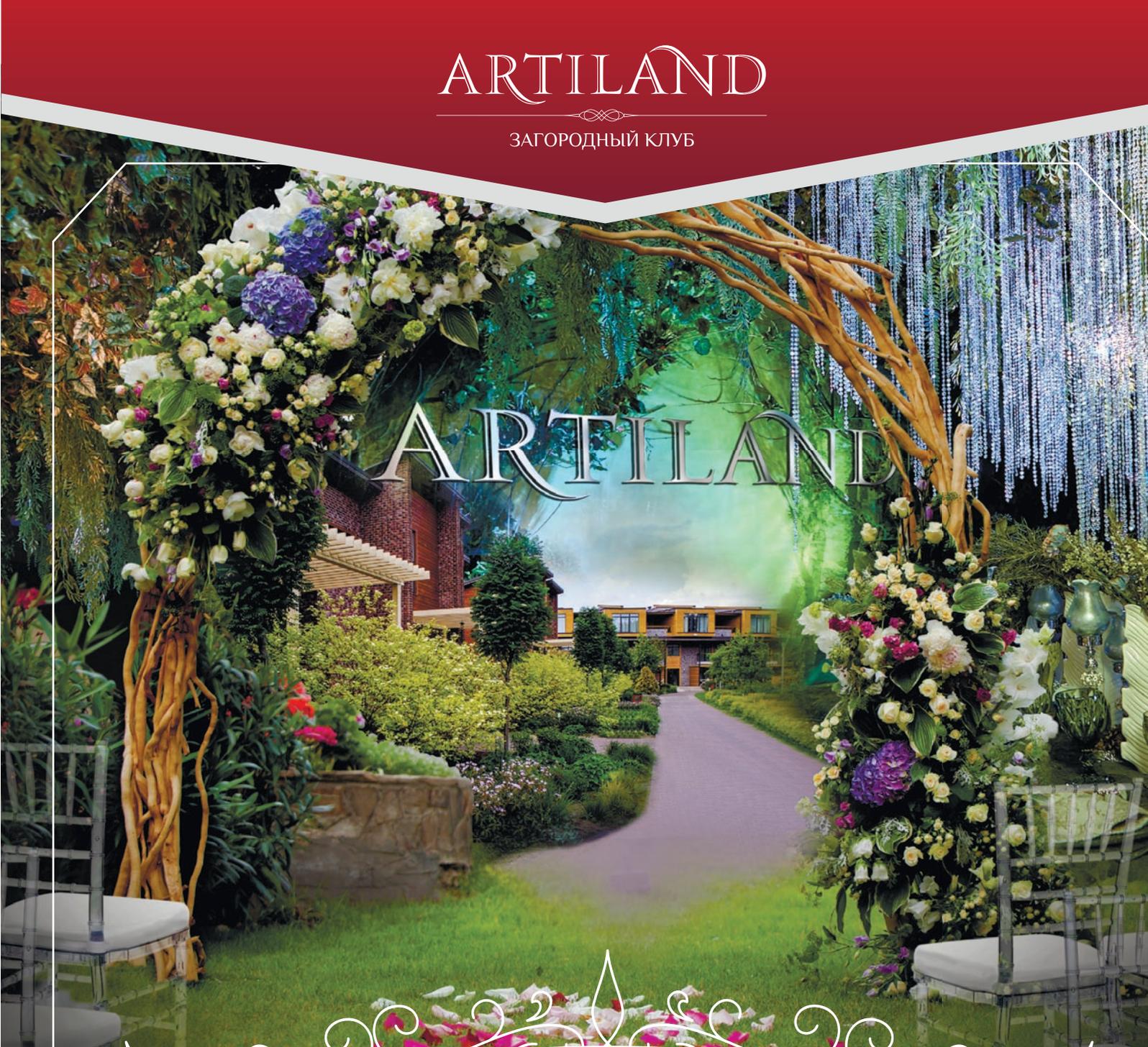
**ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

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



ARTILAND

ЗАГОРОДНЫЙ КЛУБ



ARTILAND

ТОЛЬКО В ИЮНЕ

Великолепная площадка
ДЛЯ ВЫЕЗДНОЙ РЕГИСТРАЦИИ В ПОДАРОК ВСЕМ МОЛОДОЖЁНАМ!

ВОПЛОТИТЕ ВАШИ САМЫЕ РОМАНТИЧЕСКИЕ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ -
НА ЖИВОПИСНОЙ ТЕРРИТОРИИ КРАСИВЕЙШЕГО ЛАНДШАФТА ПОДМОСКОВЬЯ.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО! ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:
+7(495)276-21-21 | WWW.ARTI-LAND.RU