

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 4 июнь 2020

ТАТЬЯНА ВИТУШЕВА:
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ
ИСТРА РАЗВИВАЕТСЯ
С ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ
ДИНАМИКОЙ»

ПСО-13:
«ЧЕСТНОЕ НАСТОЯЩЕЕ
И СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ»

СЕРГЕЙ ИВАНОВ:
«НА ЛЮБОМ КРИЗИСЕ
НУЖНО ПОДНИМАТЬСЯ»

ДМИТРИЙ КАТКОВ:
«БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ»
ПОДДЕРЖИВАЕТ СВОИХ
КЛИЕНТОВ»

АЛЕКСАНДР СЛАВИНСКИЙ,
ООО «ЗАВОД «ИЗОЛЯТОР»:
«МЫ СОЗДАЁМ ОСНОВЫ ДЛЯ СТАБИЛЬНОГО
И УСТОЙЧИВОГО ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ»



DIALOG

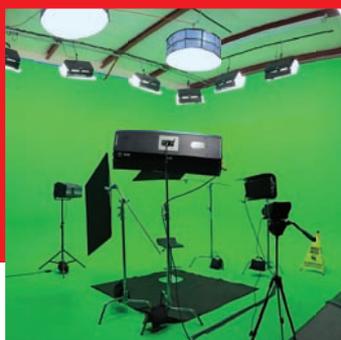
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж.

Телефон: +7 (495) 730-55-50 (доб. 5700)

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



Бизнес-Диалог Медиа

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

Шеф-редактор: Тютелев Вячеслав Александрович

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова, София Коршунова,

Алексей Сокольский, Вячеслав Тютелев

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина

Фотографы: Александр Падежев, Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электроводская, 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.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 18.06.2020 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

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://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

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.

2 Татьяна Витушева: «Предпринимательство в городском округе Истра развивается с положительной динамикой»**6** Сергей Капустин: «Мы позволяем представителям бизнеса реализовывать свои амбиции с точки зрения их активных позиций»**8** Александр Славинский, ООО «Завод «Изолятор»: «Мы создаём основы для стабильного и устойчивого энергообеспечения»**14** ПСО-13: «Честное настоящее и сильное будущее»**20** Виктор Кузнецов: «Когда берёмся за выполнение проекта, мы прекрасно знаем, как его начнём и чем закончим»**24** Сергей Иванов: «На любом кризисе нужно подниматься»**30** Истринское райпо: 20 лет с заботой о людях**32** Алена Селезнева: «Миссия нашей компании – делать людей счастливыми, дарить радость и яркие эмоции!»**36** Юнигруп: «Более 10 лет безупречной работы»**40** Дмитрий Катков: «Банк «Возрождение» поддерживает своих клиентов»На обложке: АЛЕКСАНДР СЛАВИНСКИЙ, генеральный директор ООО «Завод «Изолятор»
Фото: Александр Падежев



ТАТЬЯНА ВИТУШЕВА: *«Предпринимательство в городском округе Истра развивается с положительной динамикой»*

О социальной, экономической и культурной жизни городского округа Истра, а также о том, как на сегодняшний день развивается бизнес на его территории, в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказала глава городского округа Истра Татьяна Семёновна Витушева.

– Татьяна Семёновна, расскажите об экономическом, промышленном и научно-техническом потенциале городского округа Истра. Какие компании и предприятия вносят существенный вклад в экономику округа?

– Городской округ Истра – «северо-западные ворота столицы», расположен в наиболее экономически и инфраструктурно развитой части России. На западе он граничит с городским округом Волоколамским, на востоке и северо-востоке – с городскими округами Красногорск и Солнечногорск, на юге – с городским округом Одинцовским, на юго-западе – с городским округом Рузским, на севере – с городским округом Клин Московской области. На территории городского округа Истра располагается Истринское водохранилище, а также несколько источников минеральных вод, которые могут использоваться в лечебных целях, озеро Тростенское, образованное в ледниковый период и являющееся третьим по площади в Московской области.

С одной стороны округ пересекается с федеральной трассой М-9 «Балтия», с другой – с Волоколамским шоссе, по территории округа пролегают Московское малое бетонное кольцо и Московское большое бетонное кольцо.

Согласно статистическим данным, объём отгрузки предприятий обрабатывающих производств за 2019 год составил 86,55 миллиардов рублей. Темп роста к соответствующему периоду прошлого года – 109,5%. Наиболее значительный вклад в экономику округа с точки зрения объёмов промышленного производства вносят ООО «КРКА-РУС», ООО «Перфетти Ван Мелле», ООО «Мясокомбинат «Павловская Слобода», ОП ОАО «Архбум», ОП ООО «Дедовский текстиль», АО «ДП «Истра-Нутриция», ООО «Лакталис Истра». На долю этих предприятий приходится 60% общего объёма отгрузки всех предприятий обрабатывающей отрасли.

Хорошие показатели продемонстрировали предприятия обрабатывающих производств и по уровню средней заработной платы – 62,8 тыс. рублей. Её рост в 2019 году составил 4,2%. Средняя численность работников на обрабатывающих производствах за 2019 год сохранилась практически на уровне аналогичного периода прошлого года и составляет 25% от общей численности занятых в экономике городского округа.

– Сколько предприятий в целом работает на территории округа и есть ли среди них зарубежные компании? На ваш взгляд, насколько городской округ Истра является инвестиционно привлекательным для создания бизнеса?

– На территории городского округа Истра в различных отраслях промыш-

ленности осуществляют деятельность 170 крупных, средних и малых предприятий. Создание условий для сохранения и развития промышленной деятельности, оптимизации состава и структуры научно-промышленного комплекса – одна из важнейших частей социально-экономического развития городского округа Истра. Стабильное развитие промышленности невозможно без осуществления грамотной кадровой политики. Главным ресурсом, позволяющим эффективно развиваться как отдельному предприятию, так и экономике в целом, остаётся человек. Для решения вопросов подготовки кадров в ГУ МО «Истринский центр занятости населения» работает кабинет социальной адаптации. Проводится работа с учащимися по профориентации, осуществляется взаимодействие со средними специальными учебными учреждениями и крупными промышленными предприятиями. На базе АО «НИИЭМ» создан Совет молодых учёных и специалистов городского округа. В определении инвестиционной привлекательности городского округа Истра играют роль несколько основных факторов. Определяющее значение имеет близость столицы с её развитой экономикой и финансами. Множество предложений по использованию свободного капитала поступает в сфере строительства зданий жилого и коммерческого назначения. Одной из быстроразвивающихся отраслей экономики городского округа является торговля и сфера услуг. Инвестиционная привлекательность городского округа складывается из развития таких видов экономической деятельности, как производство машин и оборудования; производство пищевых продуктов, включая напитки; производство готовых металлических изделий; производство летательных и космических аппаратов; химическое производство, производство электрических машин; производство про-

чих неметаллических минеральных продуктов, производство резиновых и пластмассовых изделий. Об инвестиционной привлекательности как одном из главных факторов конкурентоспособности говорит наличие предприятий с иностранным капиталом (АО «ДП «Истра-Нутриция», ООО «Лакталис Истра», ООО «Перфетти Ван Мелле», ООО «КРКА-РУС», ООО «Грундфос Истра, ООО «Данфосс» и др.). Вне зависимости от сферы вложения капитала, основные источники инвестиционных ресурсов стандартны. Они представляют собой собственные или привлечённые средства.

В современных условиях целесообразно делать упор на стадию инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию, а следовательно, немаловажное значение имеют научные знания как факторы развития производства и как факторы формирования инновационного потенциала городского округа. Научные исследования и разработки осуществляют четыре крупные организации: АО «НИИЭМ», филиал «Российский федеральный ядерный центр – Всероссийский научно-исследовательский институт технической физики имени академика Е. И. Забабахина», Научно-исследовательский институт детского питания – филиал Федерального государственного бюджетного учреждения науки «Федеральный исследовательский центр питания, биотехнологии и безопасности пищи» (НИИ детского питания – филиал ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии»), АО «Новатор». Ещё одним фактором, характеризующим инвестиционную привлекательность, является наличие трудовых ресурсов. Численность постоянного населения трудоспособного возраста – 66,2 тыс. человек. В последние годы рост населения городского округа и, соответственно, экономически активной его части обеспечивается за счёт притока мигрантов. Наличие двух колледжей

обеспечивает подготовку различного спектра специалистов технического и гуманитарного профиля. Близость Москвы позволяет осуществлять подготовку кадров различных специальностей.

В городском округе осуществляют деятельность как старейшие предприятия, насчитывающие не один десяток лет в своей биографии (АО «Сокол», АО «НИИЭМ»), так и предприятия, начавшие свою биографию в конце прошлого – начале нынешнего века. «Новым» предприятиям, начавшим деятельность на новом оборудовании, легче поддерживать производство на уровне современных требований. Старейшие предприятия, имеющие в арсенале основные фонды с износом 60-80%, вынуждены направлять средства на их поддержание в рабочем состоянии. На этих предприятиях вопросы модернизации производства, конечно, ставятся во главу угла. Объём инвестиций в основной капитал за счёт всех источников финансирования в 2019 году составил около 25 млрд руб. Как и в предыдущие периоды, львиная доля всех инвестиций приходится на жилищное строительство (58,9%), второе место занимает промышленность (11%), на третьем месте – логистические комплексы (9,8%), четвёртое место прочно закрепилось за предприятиями розничной торговли и общепита (7,4%). 3,2% от общего объёма инвестиций приходится на санатории и гостиницы, 2,2% – на оптовую торговлю, на культуру, спорт, образование и здравоохранение приходится менее 1%.

Источник инвестиций – собственные средства предприятий: 58% было направлено на приобретение машин, оборудования и транспортных средств, 40% составляют инвестиции в здания и сооружения.

На протяжении ряда лет наиболее значительное внимание инвестиционной политике, а следовательно, модернизации уделяется в ОАО «Архбум», ООО «КРКА-РУС»,





арендных платежей за недвижимое имущество субъектам малого предпринимательства.

В 2019 году на реализацию мероприятий Программы по развитию предпринимательства из муниципального бюджета выделен 1 млн рублей. Администрацией городского округа Истра проводится работа по привлечению субъектов малого и среднего предпринимательства к выполнению муниципальных заказов. Доля закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций по городскому округу Истра составила 82,22%.

В средствах массовой информации и на официальном сайте администрации регулярно размещается информация по вопросам предпринимательства, в том числе статистические данные о состоянии предпринимательства, сведения о проводимых конкурсах, выставочно-ярмарочных мероприятиях, информация об изменениях в законодательстве и др.

Для поддержки субъектов малого предпринимательства был создан центр оказания услуг для предпринимателей «Мой бизнес». Задача центра «Мой бизнес» – объединить все имеющиеся в РФ меры поддержки предпринимателей в одном месте. Среди таких мер – сопровождение инвестиционного проекта; решение проблем с документацией, в том числе разрешительной; консультирование по открытию счетов, работе с банками, получению кредитов, софинансированию, федеральным, региональным и муниципальным мерам поддержки, расширению и масштабированию бизнеса, подключению к сетям, подбору помещений, обучению, и др.

В городском округе созданы организации инфраструктуры поддержки предпринимательства: Союз «Истринская торгово-промышленная палата», ООО «Консультационно-информационный центр развития предпринимательства».

– Какие положительные моменты в плане благоустройства территории произошли в Истре в 2019-2020 годах, изменился ли город в лучшую сторону?

– Восстановлено муниципальное бюджетное учреждение «ДОДХИБИМР», которое обеспечено техникой и спецодеждой для сотрудников. Возобновлена регулярная работа по ежедневному содержанию территорий округа. В конце 2019 года завершено комплексное благоустройство 15 дворовых территорий. С недобросовестными подрядчиками договоры были расторгнуты, что позволило сохранить денежные средства. Закончен первый этап работ по благоустройству двух парковых зон – в г. Дедовске и с. Павловская Слобода. Установлено 6 детских игровых площадок, выделенных по программе гу-

ООО «Химпэк», ЗАО «Мансуровское карьероуправление», ООО «Перфетти Ван Мелле», ООО «Состра», ООО «К-Флекс», довольно существенные средства инвестированы в основной капитал в ООО «ОП ООО «ЛСР. Недвижимость-М» и ООО «Павловский квартал».

Хотелось бы, чтобы основным «драйвером роста» экономики округа были индустриальные парки. Основной эффект от развития индустриальных парков для округа связан, в первую очередь, с созданием новых рабочих мест и увеличением поступлений от НДФЛ. На территории городского округа Истра создано четыре индустриальных парка: ИП «Трапедия», ИП «Балтия» в с. Павловская Слобода; ИП «Новопетровское» в с. Новопетровское; ИП «Снегирь» в пгт Снегири. В трёх парках уже есть резиденты, которые начали вести деятельность. ИП «Трапедия» – 4 резидента; ИП «Балтия» – 1 резидент («ПНК Девелопмент»); ИП «Снегирь» – 21 резидент (крупный – ООО «Стил Технологии», остальные предприятия малого бизнеса, около 400 рабочих мест).

В стадии создания два индустриальных парка – ИП «Новая магистраль» д. Деньково, ИП «Ориентир» д. Петровское. Прорабатывается вопрос о создании индустриального парка ООО «Развитие» в д. Дубровское.

– Как налажен диалог между администрацией городского округа и представителями бизнеса? Расскажите о поддержке малого и среднего бизнеса на территории округа.

– Малое и среднее предпринимательство является одним из важнейших элементов структуры экономики городского округа Истра, во многом определяет темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество выпускаемой продукции, работ и услуг. Предпринимательство в городском окру-

ге Истра развивается с положительной динамикой, чему во многом способствуют меры по его поддержке на муниципальном уровне.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом количество малых предприятий увеличилось на 25,8%. (2019 год – 7753, 2018 год – 6159 ед.) Численность занятых на малых и средних предприятиях (за исключением индивидуальных предпринимателей) выросла на 3,3%. Размер выручки от реализации товаров (работ, услуг) малых и средних предприятий по итогам 2019 года составил около 8 млрд рублей.

Наиболее крупными направлениями деятельности малого бизнеса являются розничная и оптовая торговля, операции с недвижимым имуществом, строительство, производство. Такие виды экономической деятельности, как производство одежды, обработка древесины, связь, текстильное производство, производство мебели, изделий из бумаги и картона, а также аренда оборудования и машин представлены только малыми предприятиями. На территории городского округа Истра предприниматели предоставляют широкий спектр услуг и выпускают различную продукцию: кондитерские изделия, рыбные пресервы, оконные блоки, резинотехнические изделия и многое другое.

В целях содействия развитию предпринимательства на территории городского округа Истра действует муниципальная программа «Предпринимательство». В соответствии с программой приоритетными направлениями развития малого и среднего предпринимательства являются промышленное производство и инновационная деятельность, производство и переработка сельхозпродукции, социальное предпринимательство. В целях реализации программы администрацией городского округа проводится снижение

бернатора «Наше Подмосковье». Несмотря на то, что в октябре 2019 года работы по ремонту дорог были не выполнены или выполнены с нарушением технологии, вопрос качественного ремонта был решён и программа по прошлому году выполнена в полном объёме. В муниципальную собственность было принято от группы компаний ЛСР 58 объектов инженерной инфраструктуры, что позволяет теперь их обслуживать и ремонтировать. Оформлено право собственности, передано в казну 30 бесхозных дорог, запущена процедура по передаче казне выявленных дополнительно 200 км бесхозных дорог, что также позволит проводить ремонт и содержать дороги в надлежащем состоянии. Проведены и некоторые другие мероприятия по благоустройству территории округа: демонтировано 12 215 объектов несанкционированной рекламы, установлено 980 уличных светильников, произведён ремонт 410 уличных ламп и светильников. В 2020 году в план комплексного благоустройства включено 40 дворов, планируются установка 4 игровых комплексов по программе губернатора Московской области, создание парка на реке Песочная у СК «Арена-Истра», в план ремонта включён ремонт 40 участков дорог.

– Городской округ Истра славится своими успехами в культурно-досуговой сфере. Что нового произошло в культурной жизни Истры в 2020 году?

– В своём ежегодном обращении губернатор Московской области назвал наш округ культурным и туристическим центром Подмосковья. Для нас большая ответственность – соответствовать этому статусу. В преддверии Нового года мы сделали всё возможное, чтобы наш округ был украшен даже в тех местах, где украшений никогда не было. Масштабно открыли «Зиму в Подмосковье» в Истре. Была организована встреча Нового года в Истре и Дедовске, возродилась добрая традиция отмечать Новый год во дворе своего дома. Фестиваль «Сказочное Рождество» правительства Московской области прошёл масштабно, ярко и вызвал высокий спрос, внимание и интерес у жителей региона и туристов. Новогодние праздники и областную ярмарку у МВК «Новый Иерусалим» посетило свыше 70 000 человек. Иордань в Истре стала главной купелью Подмосковья в крещенские праздники, её посетило около 20 000 человек. По многочисленным обращениям граждан принято решение о возобновлении празднования Дня округа в июне месяце. Учреждения культуры Московской области продолжают работать в онлайн-режиме, в том числе и учреждения городского округа Истра. Театры, музеи, дома культуры, библиотеки работают в условиях вынужденных ограничений,

в основе которых – забота о здоровье жителей и гостей округа. В частности, в городском округе Истра 23 ДК, 31 библиотека, 1 театр, 1 музей, 1 концертная организация с успехом продолжают свою работу в режиме онлайн. И делают это успешно! Смотреть спектакли, создавать поделки, учиться танцевать, слушать аудиокниги, знакомиться с музейным фондом и историей могут все желающие. В домах культуры с началом перехода на онлайн-формат в среднем прошло более 1200 мероприятий, с количеством зрителей – 42 000 человек. В библиотеках округа ежедневно реализуются новые интересные проекты: «БиблиотекаОнлайн», «Творческая весна» и «Творческий портал». С начала перехода на онлайн-формат проведено 638 мероприятий, 62 357 просмотров. Истринский драматический театр демонстрирует онлайн-трансляции кинотеатральных версий спектаклей.



В стадии запуска находятся онлайн-проекты: «Блокада. Жизнь Никиты», «От замысла к воплощению», «Театр в помощь маме» – артисты театра читают сказки детям по видеосвязи WhatsApp. Проведено 60 онлайн-мероприятий, количество зрителей составило 28 331 человек. Экскурсии по музею и уличные экскурсии в формате онлайн, проекты «Кинофронт», «Танки ФМ» (музыка военных лет), онлайн-проект «Бессмертный полк» реализует Ленино-Снегирёвский военно-исторический музей. Посещаемость онлайн-проектов музея – от 250 до 500 человек в сутки. С начала перехода на онлайн-трансляции зрителей подключилось более 12 000 человек.

– Как много звонков и обращений от жителей вам поступает? Удаётся ли вам оперативно на них реагировать и принимать то или иное решение?

– Каждый житель, обращаясь с тем или иным вопросом в органы местного самоуправления, заинтересован, чтобы на его проблемы реагировали оперативно. Современные цифровые технологии позволяют системе обратной связи с населением вывести на более эффективный уровень. «Всё знаем – быстро решаем – не допускаем» – так звучит концепция созданного в Подмосковье Центра управления регионом, который является частью нацпроекта «Цифровая экономика» и реализуется в соответствии с Указом Президента России. В городском округе Истра, как и во всех муниципалитетах, по поручению губернатора Подмосковья такие центры должны были открыться до конца 2019 года. К созданию технического оснащения ЦУР в округе приступили в ноябре и практически с нуля. Уже через два месяца офисное современное поме-

щение было готово к работе. Внедрены системы мобильного приложения для обеспечения контрольно-надзорной деятельности по направлениям «Осмотр дворовых территорий», «Осмотр детских игровых площадок», «Осмотр многоквартирных домов». По оценке министра государственного управления, информационных технологий и связи областного правительства Максима Рымара, Истринский муниципальный центр управления регионом получил наивысший балл и является одним из лучших в Подмосковье. Центр представляет собой офис, куда поступают обращения жителей в круглосуточном режиме с помощью уникальных информационных систем. Основная задача центра – аналитика обращений граждан и незамедлительная реакция со стороны исполнителей. С открытием Центра управления регионом проблемы жителей округа стали решаться гораздо эффективнее.



СЕРГЕЙ КАПУСТИН:

«Мы позволяем представителям бизнеса реализовывать свои амбиции с точки зрения их активных позиций»

Истринская торгово-промышленная палата была создана в декабре 2014 года. Её главной целью является создание благоприятной среды для развития малого и среднего бизнеса на территории муниципального района. Её миссия – создание благоприятных условий для ведения бизнеса, его комплексной поддержки, урегулирования отношений предпринимателей с органами государственной власти и местного самоуправления. Сегодня мы общаемся с президентом Истринской торгово-промышленной палаты Сергеем Капустиным.

– Сергей Викторович, здравствуйте! Расскажите, как Истринская ТПП совершенствует деловую среду округа?

– Для бизнес-сообщества важны понятные и нечасто меняющиеся «правила игры». Бывает, что даже позитивные изменения вносят непонимание и суету. На сегодняшний день мы совместно с администрацией городского округа Истра ведём большую работу по формированию комфортной бизнес-среды. С одной стороны, мы задаём вопросы власти с точки зрения законности требований, с точки зрения целесообразности и разумности, а с другой стороны, ведём работу с бизнес-сообществом на предмет социальной ответственности бизнеса, потому что любые права порождают обязанности. Мы

пропагандируем своевременную уплату налогов, соблюдение норм трудового законодательства и законных интересов трудового коллектива. Большое количество представителей бизнес-сообщества откликается.

«МЫ ПОЗВОЛЯЕМ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ БИЗНЕСА РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СВОИ АМБИЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ АКТИВНЫХ ПОЗИЦИЙ».

– С какими вопросами обращаются представители крупного и малого бизнеса в г. Истра? Меняется ли характер проблем, с которыми они сталкиваются?

– Они, можно сказать, не меняются. Это вопросы о взаимодействии с контролирующими органами. Однако стоит отметить, что в настоящее время такие вопросы практически отрегулированы. Очень чётко даны понятия о плановых проверках и их периодичности. Вторым по значимости вопросом можно отметить привлечение инвестиций в бизнес. В Истре очень много развивающихся предприятий, которые, по сути, являются инвесторами округа.

– Важнейшая стратегическая задача для палаты – привлечение инвестиций. Инвестору должно быть выгодно и безопасно работать в России. Что, на ваш взгляд, нужно сделать в первую очередь в этом направлении?

– Очень часто мы видим запросы о предоставлении земельных участков. Несмотря на то, что сейчас доступны заёмные ресурсы, есть проблема с их получением. В первую очередь это связано с большим количеством нормативных нюансов. Многие не готовы брать кредиты, несмотря на то, что сейчас они довольно-таки доступны. Глава округа, Татьяна Семёновна Витушева, поставила задачей увеличение инвестиций и субъектов бизнеса в городском округе, что, в свою очередь, положительно отразится на количестве рабочих мест. Политика администрации заключается в диалоге и создании условий, при которых в Истринском округе будет выгодно заниматься бизнесом.

– Какие важные задачи ставятся перед Истринской ТПП на 2020 год? Что нужно реализовать в следующем году? Каких целей достигнуть?

– На нынешний год цели и задачи остались теми же, что и в 2019-м, ввиду того, что программа развития была принята до 2024 года:

• увеличение общественной значимости палаты в жизни округа;

• увеличение количества мероприятий, проводимых с целью популяризации бизнеса;

• работа по защите интересов членов палаты и предпринимателей в целом;

• привлечение инвестиций.

**В ТПП РФ
СОЗДАН
ЦИФРОВОЙ
РЕСУРС КАК
СВЯЗУЮЩЕЕ
ЗВЕНО МЕЖДУ
ВЛАСТЬЮ И
БИЗНЕСОМ.**

Пандемия коронавируса наносит серьёзный ущерб российской экономике. Из-за масштабных карантинных мероприятий по всей стране деятельность большинства субъектов предпринимательства приостановлена или существенно ограничена, что приводит к снижению доходов и нередко к закрытию предприятий. В условиях борьбы с коронавирусом необходимо направить все усилия на помощь предпринимателям, чтобы вместе преодолеть существующие трудности.

С этой целью в ТПП РФ создан цифровой ресурс (<http://tpprf.vote.tilda.ws>), который станет связующим звеном между властью и бизнесом. На данном ресурсе предприниматели из различных отраслей экономики всех регионов России смогут ознакомиться и подписать общую петицию ТПП РФ по предложенным мерам поддержки бизнеса, а также направить свои предложения.

Информация о голосовании будет использована при подготовке очередного пакета антикризисных мер, который будет направлен на рассмотрение в Правительство Российской Федерации.

Ответственный за ресурс от Департамента проектной и инвестиционной деятельности торгово-промышленных палат – заместитель директора департамента **Зубков Илья Владимирович (+7 968 474 05 77)**.

АЛЕКСАНДР

СЛАВИНСКИЙ,

ООО «ЗАВОД «ИЗОЛЯТОР»:

*«Мы создаём основы для
стабильного и устойчивого
энергообеспечения»*

Завод «Изолятор» был основан в 1896 году, когда на предприятии были изготовлены первые низковольтные фарфоровые изоляторы, которые предназначались для телеграфных и телефонных линий. Они сразу стали весьма популярны. Вскоре о продукции завода узнали не только в России, но и за рубежом, так как «Изолятор» быстро достиг значительных успехов в области производства электротехнических фарфоровых изделий, об этом также говорит золотая медаль, которую предприятие получило на Международной выставке в Брюсселе в 1905 году. Так за 125 лет непрерывной деятельности «Изолятор» вырос в мирового лидера в области разработки, производства и сервисного обслуживания высоковольтных вводов переменного и постоянного тока на напряжении 10-1150 кВ. В самое ближайшее время завод «Изолятор» планирует запустить в России производство кабельных муфт на классы напряжений от 110 до 550 кВ и работу в Индии совместного российско-индийского предприятия по выпуску вводов с твёрдой RIP-изоляцией. О богатой истории завода, его развитии, инновационных технологиях, возможностях и перспективах в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказал генеральный директор ООО «Завод «Изолятор», доктор технических наук – Александр Зиновьевич Славинский.

– Здравствуйте, Александр Зиновьевич! В следующем году завод «Изолятор» отмечает своё 125-летие со дня основания. Расскажите об основных этапах развития завода. Каких успехов предприятие достигло за время своей работы?

– Я хотел бы начать с того, что завод ведёт своё историческое исчисление ещё с 90-х годов 19 века, тогда было основано первое в Российской империи предприятие, которое начало заниматься производством фарфоровых изоляторов. Предприятие расположилось в районе села Всехсвятское в Московской губернии, сейчас это район станции метро «Со-

кол» Москвы. Ещё до революции завод «Изолятор» добился больших успехов и признания, в том числе и на международных выставках по изготовлению изоляционных материалов. Затем предприятие было модернизировано и вошло в перечень заводов, выполняющих государственный заказ в рамках реализации знаменитого плана ГОЭЛРО, которому, кстати, в этом году исполняется 100 лет. В этот период и началось освоение и развитие производства уже высоковольтных изоляторов, и в 30-х годах окончательно определилась специализация предприятия – это выпуск высоковольтных вводов. И по

мере того, как росло напряжение в электрических сетях, росли и классы напряжения наших вводов. Основным достижением стало освоение производства вводов сверхвысокого класса напряжения, в частности 1150 киловольт, на линии, которая до сих пор действует в нашей стране и соединяет Казахстан и Сибирь. Все основные успехи советской отечественной электротехники, так или иначе, были связаны с достижениями нашего завода. Фактически он выполнял функцию единственного поставщика вводов для всех трансформаторных предприятий Советского Союза. Также была большая география





зарубежных поставок в связи с тем, что Советский Союз оказывал большую помощь дружественным странам в создании энергетических систем. Среди них – страны Восточной Европы, Вьетнам, Куба, и многие другие. Наше оборудование до сих пор успешно работает в более чем 30 странах мира.

– Расскажите, пожалуйста, что собой на данный момент представляет современный комплекс «Изолятор», который был запущен в Павловской Слободе в 2007 году. Какими техническими особенностями и оборудованием он обладает?

– В начале 2000-х годов, руководствуясь почти вековым опытом, мы приняли решение, что для дальнейшего развития технического и производственного процесса предприятию становится тесно внутри жилых кварталов города Москвы. У мегаполиса свои функции, а промышленность должна быть где-то недалеко от столицы, чтобы подкреплять её своими мощными плечами. Поэтому было принято решение искать земельный участок для строительства нового завода, который был заранее спроектирован как высокотехнологичный производственный комплекс, а также абсолютно экологически чистый с точки зрения воздействия производственного процесса на окружающую среду. Одним из предложенных мест для строительства стал Истринский район Московской области, его мы и начали осваивать. Таким образом, в чистом поле был построен новый завод, причём за достаточно короткие сроки. Во многом это было обусловлено хорошим инвестиционным климатом Подмосковья. Строительство завода началось осенью

2006 года, а уже в декабре 2007 года комплекс сдан в эксплуатацию. Сейчас завод «Изолятор» – это современное предприятие, оснащённое лучшими образцами отечественного и зарубежного технологического оборудования. Здесь осуществляется полный цикл производства высоковольтных вводов, их испытания и дальнейшая отгрузка заказчикам по всему миру.

– Какой основной вид продукции выпускает завод «Изолятор» и где она применяется?

– Основной вид продукции – это высоковольтные вводы, которые обеспечивают изоляцию соединения силового

трансформатора с линией высоковольтных передач либо с кабельной линией высокого напряжения. Также наши вводы широко применяются в силовых выключателях, в шунтирующих реакторах и используются в качестве линейных вводов, например, когда нужно зайти с высоким напряжением в здание. Мы разрабатываем и производим весь спектр применяемых в нашей энергетике высоковольтных вводов от 10 до 1150 кВ, как переменного, так и постоянного тока, всех видов и климатических исполнений.

– Ваше предприятие является мировым лидером в разработке и производстве высоковольтных вводов. Расскажите



о географии поставок и самых значимых энергообъектах, на которых эксплуатируется ваша продукция.

– Могу сказать, что для нас нет незначимых объектов. Большинство объектов в нашей стране, которые производят, передают или распределяют электроэнергию, оборудованы нашими вводами. Я уже говорил о том, что в советское время был хороший опыт взаимодействия с зарубежными партнёрами. Мы стараемся его не терять и развивать.

В целом необходимо отметить, что баланс поставок внутри России и за её пределами – один из залогов финансово-экономической устойчивости нашего предприятия. Мы давно вывели для себя эту формулу и стараемся её не нарушать. Зарубежные заказы ставят перед нами новые задачи, связанные с изменением конструкции изделий, поиском технических решений, нестандартными подходами в исполнении. Поскольку специфика нашей продукции достаточно узкая, мы добились определённых успехов, достигли таких технических характеристик, которые сопоставимы, а иногда и превосходят аналогичные характеристики наших коллег – производителей известных европейских и мировых компаний.

Мы поставляем нашу продукцию в страны Юго-Восточной Азии, Индию и даже Китай, несмотря на его самодостаточность в производстве собственного электротехнического оборудования. У нас неплохие позиции на рынках Восточной Европы – Словакия, Польша, Чехии; стран, которые раньше входили в состав Югославии: это Сербия, Словения, Хорватия. В Западной Европе у нас тоже есть потребители. Мы взаимодействуем с трансформаторными заводами Бельгии, энергокомпаниями Северной Европы. Наши вводы работают в Дании, Норвегии, Германии,



Швейцарии. Наши главные устремления в развитии поставок – это африканские страны и дальнейшая работа в Азии. Для этих целей мы создали совместное предприятие с компанией «Меһгү» – это наш индийский партнёр. В настоящий момент мы готовим к запуску производство в Индии, недалеко от города Нью-Дели. Можно смело сказать, что мы переходим от экспорта продукции к экспорту технологий. То есть мы создаём современное предприятие полного производственного цикла в Индии для того, чтобы закрепиться на рынках в Азии и развиваться дальше.

– Какие инновационные виды продукции вы предлагаете сегодня для российских и зарубежных заказчиков?

– Сегодня серийно выпускаемая продукция основана на твёрдой внутренней RIP-изоляции: бумага, пропитанная смолой. Это основная изоляция, которая является передовой и достаточно востребованной во всём мире и в то же время инновационной, поскольку ещё многие компании работают со старыми видами изоляции, такими как бумажно-масляная, масляная и так далее. И в рамках даже государственных программ в мире в настоящий момент ведётся переориентация собственного энергетического оборудования на высоковольтные вводы с твёрдой RIP-изоляцией. Конечно, мы смотрим чуть-чуть дальше, стараемся опережать спрос. Сегодня мы серийно производим вводы с ещё более новым видом изоляции – с применением вместо бумаги нетканых материалов, то есть синтетики вместо целлюлозы. Аббревиатура называется RIN – пропитанный смолой нетканый материал. Это запатентованная нами технология, достаточно передовая. Аналогов практически в том исполнении, в котором мы производим, в мире может быть один или два, и то они отличаются от наших. Эта продукция аттестована компанией «Россети» и находит своего покупателя на рынках в России и за рубежом. В дальнейшем мы предполагаем полностью перейти на данную технологию. Она с точки зрения производства более экономична, сокращает сроки изготовления продукции, что очень актуально из-за сегодняшних требований рынка, когда нужно «быстро и качественно».

Вторым нашим направлением является диверсификация продукции: мы планируем производить не только высоковольтные вводы. В последние год-два



серьёзно готовим производство кабельной арматуры и кабельных муфт.

– Расскажите о совместном предприятии, которое вы создали с индийской компанией Mehu: основные задачи и ближайшие перспективы.

– Я уже говорил о том, что мы создали совместное предприятие с нашим индийским партнёром по организации производства в Индии высоковольтных вводов. Предприятие на первом этапе будет функционировать в режиме сборочных операций. Мы изготавливаем необходимые комплектующие, частично локализация комплектования происходит в Индии, там же происходит и финальная сборка, а также испытание и реализация самой продукции. В дальнейшем локализация в рамках индийского предприятия будет повышаться – вплоть до полного перехода на изготовление всех деталей в рамках этого производства. Сейчас предприятие действует на арендных площадях, но в дальнейшем планируется построить новый завод.

– Качество будет таким же неизменным как на вашем заводе в России?

– Качество – это идеология техники, оно не может меняться, оно обязано только улучшаться. Кстати, качество продукции мы видим даже более высоким, потому что для индийского рынка конструкция ввода несколько иная, чем для российского рынка, и номенклатура энергооборудования несколько другая. Мы создаём наиболее оптимальную конструкцию, а чем проще конструкция, тем меньше проблем с качеством. Это позволит нам увеличить объём производства и в целом усилить позиции компании на мировом рынке. И безусловно, использовать ценный опыт работы нашего партнёра – индийской компании Mehu, которая занимается производством измерительных и инструментальных трансформаторов, имеет хорошие товаропроводящие сети по всему миру. Это будет такая синергия высоких технологий и бизнес возможностей. Я очень на это рассчитываю. Это совместное предприятие – как раз приближение реального производства к реальному рынку. Всё-таки возить продукцию из России в Индию, в Китай, во Вьетнам достаточно далеко, а в Малайзию, как вы понимаете, ещё дальше. А из Индии заниматься поставками будет проще, и это позволит нам открыть для себя новые возможности, новые рынки.

– Как будет называться компания? Так же – «Изолятор», или вы ещё не думали над этим?

– Название у компании уже есть, она называется MIM («Масса-Изолятор-Мехру»), поскольку создана как совместное пред-



приятием компаний «Масса» (производственный комплекс «Изолятор») и Mehu.

– Какую гарантию вы даёте на свою продукцию и каким образом она проходит испытания?

– Давайте разделим вопрос. Испытания проходят в рамках приёмо-сдаточных процедур. Программа испытаний обусловлена российскими государственными стандартами, требованиями наших энергокомпаний (аттестации и аккредитации), а также международными стандартами, из которых наиболее известными являются стандарты МЭК (Международная энергетическая комиссия). В соответствии с этими стандартами/процедурами и разработана методика наших испытаний. Испытания являются составной частью производства, они позволяют всем убедиться в том, что произведённый продукт соответствует определённым требованиям и нормам.

А что касается гарантии, это уже вопрос коммерческий, это не технический вопрос. Существуют некие понятия, обусловленные физикой, такие как срок наработки на отказ или срок жизни различных материалов. Коммерческая гарантия – это некая ответственность предприятия или страховка, которую завод берёт на себя, гарантируя, что при условиях соблюдения всех норм эксплуатации и правил хранения, перевозки завод гарантирует их работу. Но сами понимаете, чем больше гарантия, тем дороже изделие, как стра-

ховка, ты можешь застраховать машину на 1-3 года. Это уже пожелания потребителя.

– Вы уже 25 лет возглавляете завод «Изолятор», скажите, пожалуйста, что самое главное в работе руководителя предприятия? Как вам удаётся всё держать в руках и в то же время продолжать развиваться и увеличивать мощности?

– Помните, был такой художественный фильм «Служебный роман»? Там руководителю организации в самом начале фильма даётся такая характеристика: «Людмила Прокофьевна Калугина, директор нашего учреждения, она знает дело, которым руководит, такое тоже бывает...» Когда руководитель знает дело, которым он руководит, – наверное, это основная часть успеха, потому что, если ты толком не знаешь суть работы предприятия, специфику работы изделий, общие технические понятия, конечно, будет очень трудно руководить, возглавлять крупный производственный комплекс тем более. Безусловным является участие предприятия и моё лично в различных отраслевых научно-технических сообществах – и российских, и международных. Это здорово помогает понимать мировые тенденции развития электротехнического оборудования, требования, новые концепции. Очень помогает участие в международных организациях, таких как МЭК, СИГРЭ, и др. В России тоже много ассоциативных организаций, которые объединяют

научно-технический опыт и им делятся. Это Академия электротехнических наук, Совет по диагностике высоковольтного оборудования, Российский национальный комитет СИГРЭ, безусловно. Надо каждый день стараться узнавать что-то новое, научиться чему-то полезному.

– Сколько сотрудников работает на производстве? Испытываете ли вы потребность в новых кадрах?

– Дело в том, что ничего нового я не скажу, всё было сказано много десятилетий назад - кадры решают всё! Безусловно, успех либо неуспех предприятия – это либо квалифицированные, либо неквалифицированные сотрудники. На заводе сейчас трудится порядка 360-380 человек: половина рабочего, половина инженерно-технического персонала. С точки зрения обновления: взять даже самого успешного руководителя внутри предприятия (начальника цеха или отдела), всегда найдётся человек, который более успешен, более профессионален. Здесь я всегда за то, чтобы усиливать позиции. Это совсем не значит, что при замене этого человека он уходит на улицу; структура управления постоянно меняется, мы её держим в духе времени и всё время совершен-

ствуем. А совершенствование, как известно, – процесс бесконечный. Новая жизнь, новые задачи и требования – пытаемся им соответствовать. А для того, чтобы чувствовать силу «притока», мы сотрудничаем с вузами. Есть профильные вузы, которые готовят специалистов в области энергетики и электротехники, это МЭИ, МИЭТ и т. д. Мы стараемся с ними взаимодействовать, у нас студенты проходят практику, к нам приезжают на выездные совещания учёные советы. В МЭИ в прошлом году мы оснастили специальную учебную аудиторию, которая так и называется «Изолятор», и студенты начиная с 1 курса занимаются в нашей аудитории. Аудитория оснащена учебными макетами вводов и современным мультимедийным комплексом, благодаря которому в режиме онлайн можно посмотреть информацию о работе нашего предприятия. Естественно, есть методическая литература, информационные пособия. Не будешь заботиться о будущем, оно само не придёт.

– В чём заключается основная миссия вашей компании?

– С помощью нашей продукции в домах загорается свет и поступает тепло, вот это и есть наша основная миссия. Мы – ма-

ленький винтик в большом механизме, но без этого винтика существующий механизм не будет надёжно работать.

– Какие планы на ближайший год и следующий юбилейный год?

– Одна из наших главных задач на сегодняшний день – продолжить инвестиционные проекты, которые мы запустили по организации производства высоковольтных вводов в Индии и созданию на базе нашего предприятия в Павловской Слободе производства кабельных муфт на классы напряжений от 110 до 550 кВ. Мощности нового предприятия способны полностью удовлетворить потребности всего российского рынка в высоковольтной кабельной арматуре, обеспечивая глубокую локализацию и качество, отвечающее высочайшим мировым стандартам.

Мы создаём отечественное производство полноценного цикла, где будут использоваться современные российские технологии, работать российские специалисты и мы будем продавать оборудование нашим же энергетикам, таким образом, создав ещё одно конкурентоспособное, технически совершенное производство в России.

*Беседовал Вячеслав Тютелев
Фото: Александр Падежов*



ПСО-13: «ЧЕСТНОЕ НАСТОЯЩЕЕ И СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ»

На сегодняшний день инфраструктура Московской области стремительно развивается. Активно строятся многоквартирные дома, коттеджные посёлки, благоустраивается территория, появляются новые дороги и т. д. В связи с этими обстоятельствами люди настолько привыкли к виду различных строящихся объектов, что спецтехника стала уже неотъемлемым элементом областных пейзажей. Именно поэтому от поездки в Проектно-строительное объединение № 13 (ПСО-13) чего-то экстраординарного мы не ожидали: подумаешь, ещё одно строительное районное предприятие, которых в Подмоскovie сотни. Конечно, не то чтобы скучно, но вряд ли увидим новое. Однако то, что узнала наша медиагруппа, удивило даже шеф-редактора: настолько нетипичной оказалась эта компания на самом деле. Но обо всём по порядку.

Узнать компанию с неожиданной стороны помог момент. По воле случая мы опоздали на интервью с генеральным директором Юрием Воротничным. Естественно, нас предупреждали, что Юрий Иванович человек занятой, но чтобы настолько – не ожидали. Пока мы парковали машину, он уехал на одну из стройплощадок, попросив своего заместителя нас встретить, напоить, как и полагается, чаем и рассказать о предприятии. И вот мы в ПСО-13. Пока заваривался ароматный чай, решили осмотреться и пройтись по достаточно скромному на первый взгляд зданию. Сейчас многие предприятия перевели своих сотрудников на удалённую работу, поэтому пустота коридоров и кабинетов нас ничуть не удивила. Однако развешенные на стенах фотографии построенных объектов явно не соответствовали той провинциальной обстановке, в которой мы оказались. Пристально изучаем реализованные проекты для именитых международных компаний: Total, Nutricia, KRKA, Grundfos, Danfoss, Lactalis, MARR Russia. Промышленные и складские объекты для крупных российских компаний: ПАО «Туполев», «Гражданские самолёты Сухого», Новоліпецкий металлургический комбинат, «ФрутоНяня», мясокомбинат «Велком», Первая экспедиционная компания. Переглянулись между собой, да и, честно говоря, впечатлились.

Вернувшись с этой импровизированной экскурсии, беседуем с **Антоном Кобяковым**, заместителем генерального директора ПСО-13.

– Антон, как вы считаете, такое портфолио, которое мы увидели только что, было бы более уместно где-нибудь в офисе в «Москва-Сити», а не в районном городе с населением 35 тысяч человек?

– Вы удивлены? Да, это всё в буквальном смысле наших рук дело! Мы ведь каждый год примерно по 10 крупных промышленных объектов строим, и на фотографиях показаны далеко не все. Например, совсем недавно в Калужской области мы построили для «Архбум Тиссю Групп» огромный завод по производству санитарной бумаги. Площадь – 63 400 кв. м, он один из самых крупных в России. Пока строили, над нами коллеги по цеху подтрунивали: «Что, в стране туалетной бумаги не хватает?» А жизнь показала, что завод этот очень вовремя заработал.

– Вы специализируетесь только на строительстве заводов?

– Наша специализация – пищевые и фармацевтические заводы, промышленные объекты, крупные складские комплексы и торговые центры. Работаем под ключ:

разрабатываем концепцию, проектируем, строим, выполняем пусконаладочные работы и сдаём объект в эксплуатацию. С иностранными заказчиками работаем по ЕРС-контрактам. Строим по всему Центральному федеральному округу: Москва, Подмоскovie, Тула, Рязань, Владимир, Тверь, Липецк. Есть опыт «дальнего» строительства – в Архангельске и даже в Хабаровске. Возводим многоквартирные дома и социалку, но такие объекты строим только у себя дома – в Подмоскovie.

– Как давно вы работаете в городском округе Истра?

– Наша история 57 лет назад как раз в Истре и началась. Сколько мы здесь построили предприятий – не счесть. Многие из них работают до сих пор: Мансуровский ГОК, Глебовская птицефабрика, Новоерусалимский кирпичный завод. Промзона «Лешково» на 80% построена нами. И в самой Истре многие здания построило ПСО-13: центр досуга «Мир», спорткомплекс «Арена-Истра», центральный рынок, здание районного УВД, несколько жилых комплексов, включая самый крупный – «Подкову». В прошлом году перед Днём города подсчитали, сколько зданий на маршруте праздничного шествия построили именно мы. Оказалось, что больше половины.



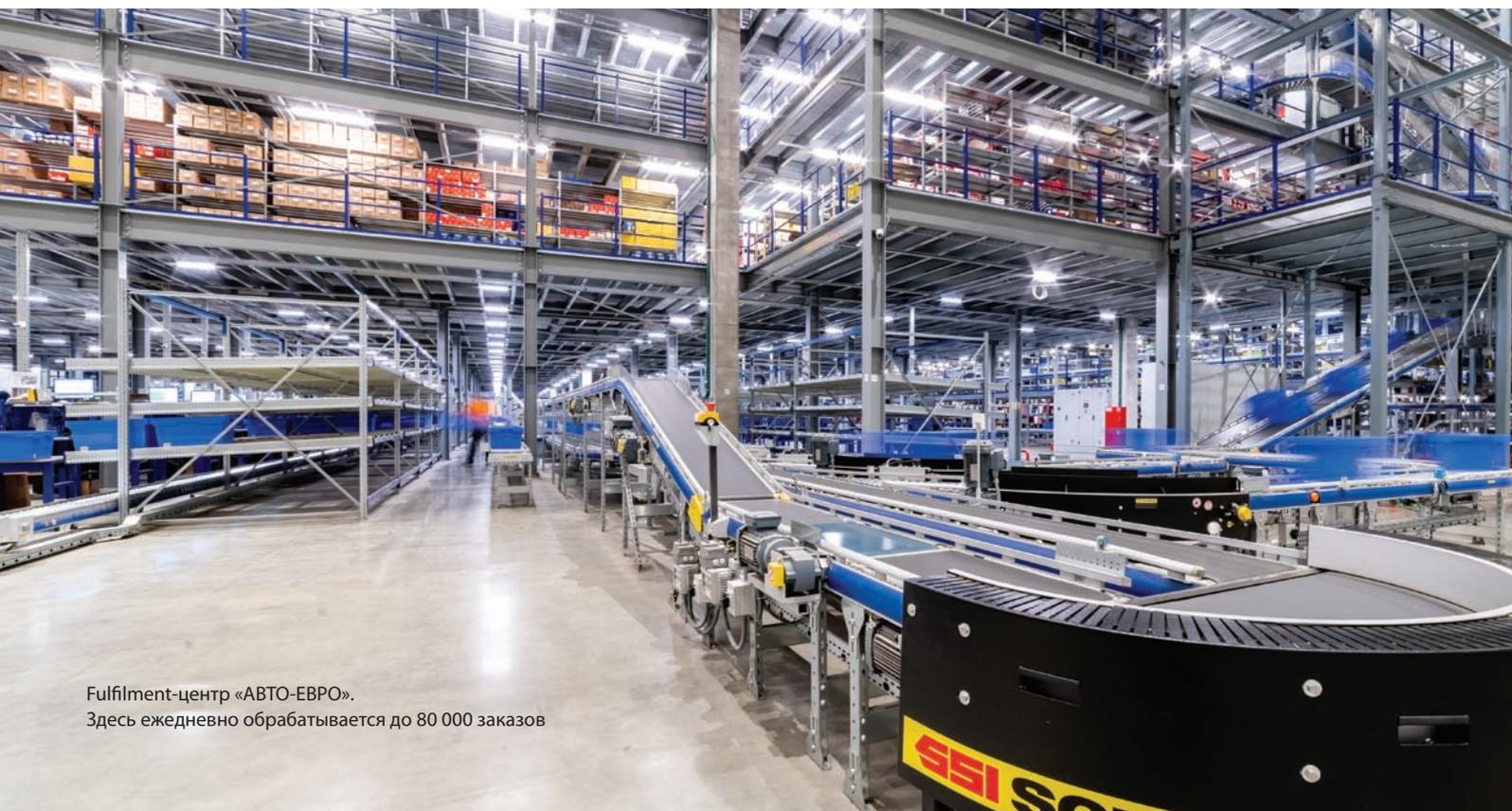
Fulfilment-центр «АВТО-ЕВРО», Московская область, с. Павловская Слобода, промышленная зона «Трапеция»

– Антон, по проектам можно предположить, что ПСО-13 – это крупная и известная компания, но почему же у вас такой скромный офис?

– Это здание было построено ещё в советское время. И расположено оно, кстати, на улице Советской. Изначально офис был ещё меньше, со временем компания росла, и само здание пришлось несколько раз реконструировать.

Здесь у нас расположена администрация, основные службы и автотранспортное хозяйство. В общей сложности в этом помещении трудится почти 200 сотрудников, и места всё равно для всех не хватает. Поэтому часть коллектива работает в других офисах – в Истре в Чеховском переулке и в Москве. Но ещё больше людей задействовано на стройплощадках. Ведь каждая стройка – это,

по сути, отдельный филиал. Со своим руководством, прорабами, инженерами, специалистами по охране труда, административно-хозяйственной службой и, конечно, рабочими-строителями. Если собрать всех вместе, то получится без малого 1000 сотрудников. Так что небольшой офис не мешает нам быть одним из крупнейших налогоплательщиков Истринского городского округа.



Fulfilment-центр «АВТО-ЕВРО».
Здесь ежедневно обрабатывается до 80 000 заказов



Производственно-складской терминал «Борисовский»,
Московская область, Подольский район

– Говорят, что в самой Истре о вашей компании знают немногие – почему?

– Послушайте, мы же не гипермаркет какой-нибудь, чтобы о нас каждый день все судачили. Для простого обывателя промышленное строительство – занятие скучное и непонятное. А профессионалы отрасли нас хорошо знают. В 2018 году независимый интернет-портал B2B Global включил ПСО-13 в список «Топ-100 крупнейших строительных компаний России». В 2019-м за участие в выставке складских технологий СеМАТ мы были отмечены орга-

низаторами за высокий профессионализм, а журнал Russian Business Guide назвал нас лучшим предприятием в номинации «Строительство». Кстати, многие наши сотрудники отмечены подмосковным правительством. Недавно, например, нашему руководителю проекта Александру Логачеву губернатор Московской области Андрей Воробьёв присвоил почётное звание «Заслуженный строитель Московской области». В январе этого года у нас появился ещё один повод для гордости: есть такая исследовательская группа InfraOne – там

работают серьёзные аналитики. Каждый год они выпускают отчёт «Строительство: крупнейшие компании и главные тренды». Так вот, в 2019 году в сегменте промышленного строительства они поставили нас на 5-е место. Впереди оказались «Коксохим-монтаж», строительные компании «ЕвроХима», Объединённых машиностроительных заводов и «Норникеля». Но учитывая, что авторы отчёта отнесли эти предприятия к дочерним структурам крупных холдингов, выходит, что ПСО-13 среди по-настоящему рыночных игроков заняло 1-е место.



Логистический комплекс для транспортной компании «ПЭК», Москва

– При таком масштабе наверняка и про свой родной округ не забываете? Что сейчас здесь строите?

– Сразу несколько объектов: строим новый производственный корпус для компании «Архбум» в Лешково; заканчиваем физкультурно-оздоровительный комплекс на курорте «Новая Истра» с огромным спортивным залом, бассейном и спа-комплексом; планируем начинать строительство реабилитационного центра в Холмах.

Параллельно развиваем промышленные зоны – «Трапедия», «Падиково» и «Кострово». «Трапедия» уже застроена, здесь работают 4 современных предприятия. В двух других промзонах активно работаем с потенциальными инвесторами и приглашаем новых резидентов.



Производственный комбинат детского питания NUTRICIA, Московская область, г. Истра

– Антон, как ситуация с коронавирусом сказалась на работе предприятия?

– Правительство Московской области заинтересовано в скорейшем запуске новых предприятий с рабочими местами. Поэтому непрерывно действующим строительным компаниям разрешили не останавливать возведение уже начатых объектов. У нас в Подмосковье таких несколько: фармацевтический завод BIOCAD в Зеленограде, комплекс по глубокой переработке молока для Дмитровского молочного завода, производственно-складской комплекс для Дмитровского металлоцентра, расширение производства для «Московской кофейни на паях» в Рузском районе, торговый комплекс в Трёхгорке на Мин-

ском шоссе. Поэтому сидеть дома не приходится, хотя ситуация заметно ослабилась.

У нас много уникальных, возрастных специалистов, они сейчас оказались в зоне риска. Поэтому почти весь офис мы перевели на удалённую работу. Но если молодые сотрудники к такому режиму адаптировались быстро, то для пожилых людей с высокой ответственностью привыкнуть к этому оказалось непросто. Повысилась нагрузка на снабженцев: цепочки поставок стали нестабильными, некоторые поставщики остановились, задерживаются отгрузки импортного оборудования. Поэтому расширили горизонт планирования, чтобы на каждую непредвиденную ситуацию у нас был и план В, и план С.

Пока мы беседовали с Антоном, со стройплощадки вернулся генеральный директор Юрий Воротнин. Он приветливо поздоровался и присоединился к нашей беседе.

– Ребята, вам Антон, наверное, всё уже рассказал. Но если остались вопросы, минут 10-15 у меня есть.

– Юрий Иванович, сейчас мы говорили о ситуации с коронавирусом и его влиянии на работу бизнеса. Что вы думаете на этот счёт?

– Что тут говорить – трудно всем. И строителям, и инвесторам. Понимаете, для любого инвестора строительство в России – это боль. Строительная отрасль занимает второе место по числу банкротств,



Фармацевтический завод КРКА-РУС, Московская область, г. Истра



Строительство Алексинской бумажно-картонной фабрики, Тульская область, г. Алексин

а доля благополучных строительных компаний не превышает 8%. При этом все обещают высокое качество и минимальную цену, действуют по принципу «ввяжемся в драку, а там посмотрим». В итоге инвестор теряет и время, и деньги. А тут ещё вмешался коронавирус. Поэтому заказчики в растерянности и заходить в проекты не решаются – не знают, какому генподрядчику верить. А мы своей репутацией дорожим, работаем на совесть, поэтому строить ниже разумной цены не берёмся. У нас из ноу-хау только упорный труд, дисциплина, опытная команда и ответственный подход к делу. И вера: в Россию, в наших заказчиков и их амбиции. Без этого строительство – не созидание, а

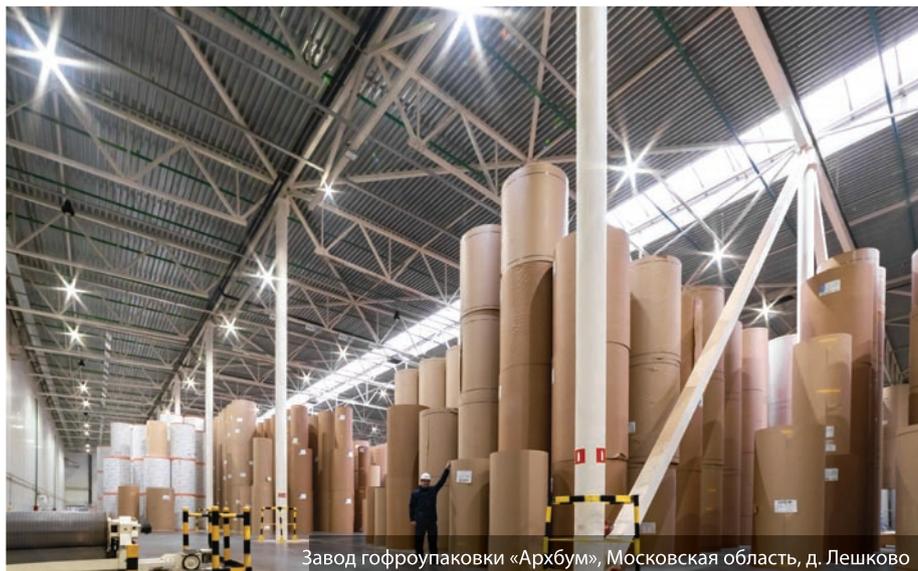
простое перекидывание кирпичей. Уникальных объектов с таким подходом не построишь.

– Вы сказали – уникальных. разве промышленное строительство предполагает уникальность?

– А как иначе? Понимаете, каждый заказчик – это живой человек с уникальными опытом, бизнесом и идеей. Предприниматель с большой буквы. Я каждого уважаю уже за то, что он сумел придумать идею своего проекта и найти для этого деньги. Когда я с таким человеком разговариваю, часто ощущаю, что он старше меня, несмотря на мой возраст, а я в строительстве с 1978 года. Если чело-

век сам создал идею, если ему нужен этот объект – будь то склад или фабрика, – то работать с таким заказчиком просто. Формальная поначалу работа быстро превращается в партнёрство – это не когда легко и весело, а когда надёжно и уверенно. Всё же просто, как дважды два: он уверен во мне, в том, что я сдержу слово и построю как надо, в срок, без ссылок на внешние обстоятельства. А я уверен в нём, в том, что этот объект ему нужен и он обеспечит финансирование во что бы то ни стало. Работать надёжно в ненадёжных условиях – вот суть настоящего партнёрства. Возвращаясь к уникальности. Да, у нас каждый объект по своему уникален, в этом и особенность, и преимущество ПСО-13. Расскажу только о трёх – недавно построенных.

Первый – производственно-складской терминал «Борисовский» площадью 65 000 м² в Подольском районе. Инвестору достался невероятно сложный участок в 12 гектаров с 8-метровым перепадом высот и слабыми техногенными грунтами. Для выравнивания участка завезли сотни тысяч кубометров грунта, песка и щебня. На площадке непрерывно работало до 60 единиц тяжёлой техники. Несущие и фахверковые колонны пришлось ставить на составные свайные фундаменты глубиной до 16 метров. А высота самого здания – 14 метров, то есть оно в глубину больше, чем в высоту. С особой тщательностью подошли к энергоэффективности: добились, что для отопления 1 м² склада с высокими (12-метровыми) стел-



Завод гофроупаковки «Архбум», Московская область, д. Лешково

лажами требуется всего 50 Вт тепловой мощности, что соответствует классу энергоэффективности А++. Я не уверен, есть ли в Подмоскowie ещё объекты такого класса.

Второй – fulfilment-центр компании «АВТО-ЕВРО» для хранения и отгрузки автозапчастей. Когда попадаешь внутрь этого здания, не можешь выразить словами то впечатление нереальности происходящего, настолько футуристично это выглядит: многоярусные мезонины, стеллажи, межэтажные конвейеры и высочайший уровень автоматизации. 80 000 обрабатываемых заказов в сутки, максимальное время на обработку одного заказа – 45 минут. И всё это не где-то в Европе, а в нашей промзоне «Трапедия» в Павловской Слободе.

И третий – завод «Архбум Тисью Групп» в Калужской области. В инженерном плане – уникальный объект. Самое современное оборудование, роботизированные производственные линии, сложнейшие инженерные системы. Из целлюлозного сырья здесь ежегодно делается 70 000 тонн санитарно-гигиенической бумаги высочайшего качества. Общая площадь всех корпусов превышает 60 000 м². Один только бумагоделательный цех занимает больше 8000 м². Такого уровня производственной культуры, не то что в России, во всём мире ещё поискать надо. Корпуса оснащены зенитными фонарями, поэтому внутри светло как днём. Многоэтажное административное здание выполнено в современном минималистичном стиле.



Строительство завода изделий из санитарной бумаги «Архбум Тисью Групп», Калужская область, индустриальный парк «Ворсино»

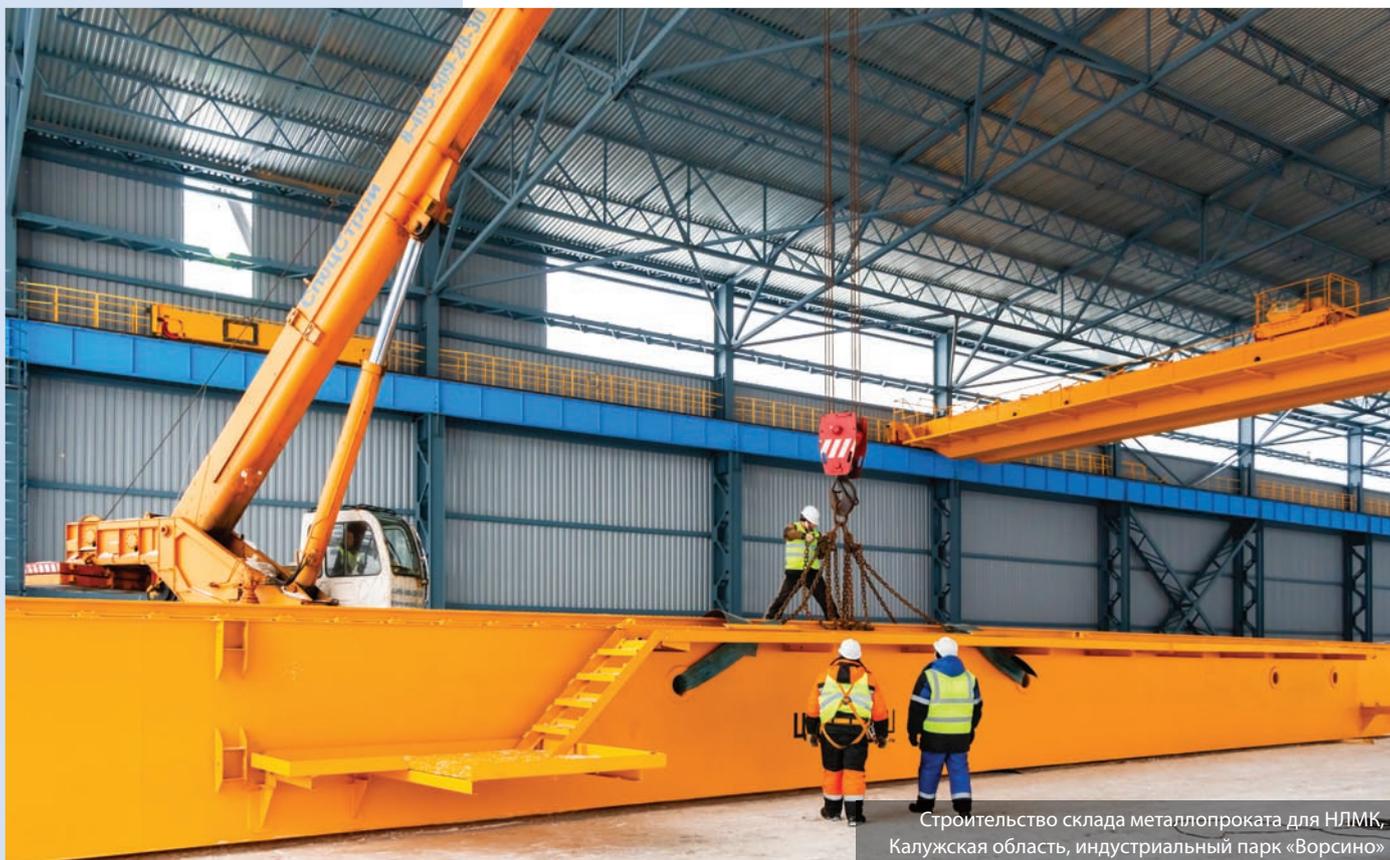
– **Что вы чувствуете, завершая такие объекты?**

– Гордость и удовольствие. Мне даже грустно, когда мы заканчиваем строительство. Просто жаль уходить с объекта, жаль сдавать его заказчику, кажется, будто своё отдаёшь.

– **Юрий Иванович, и напоследок – в чём секрет столь долгой успешной работы ПСО-13?**

– Наверное, в том, что мы настоящие. Нелакированные. Со своими проблемами, с простым, без лоска офисным зданием, с пока ещё недостаточными

навыками новых сотрудников, высокими кредитными ставками. Но честные и ответственные, прошедшие за последние полвека не один кризис. Мы понимаем, что возведённые нами объекты вносят значительный вклад в развитие российской экономики, поэтому сохраняем высокую профессиональную планку, несмотря ни на что. Большинство заказчиков, испытав временем качество построенных нами зданий, возвращается снова и снова. Мы умеем и хотим строить, а все достижения только подтверждают многолетний девиз ПСО-13: «Что хотим, то и можем!»



Строительство склада металлопроката для НЛМК, Калужская область, индустриальный парк «Ворсино»



Долгое время люди не знали, что такое электричество, но после его открытия в 1800 году человечество не представляет своей жизни без электрификации. Сложно назвать хоть один объект, не подключённый к электроэнергии и не имеющий на это технической возможности.

Монтаж сетей уличного освещения, электроснабжение зданий и сооружений, проектирование сетей электроснабжения и реконструкция уже существующих – это не полный, но весьма внушительный перечень работ, которые выполняет истринская компания ООО «Энергогарант».

О том, какие услуги выполняет организация, каких стратегий, норм и правил придерживается руководство предприятия, рассказал её руководитель Виктор Кузнецов.

ВИКТОР КУЗНЕЦОВ:

*«Когда берёмся
за выполнение
проекта, мы
прекрасно знаем,
как его начнём
и чем закончим»*

ВИКТОР КУЗНЕЦОВ

ПРИШЁЛ В БИЗНЕС ПОСЛЕ ТОГО, КАК ПРОРАБОТАЛ В ИДЕНТИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. В 2013 ГОДУ ОН СОЗДАЛ КОМПАНИЮ ООО «ЭНЕРГОГАРАНТ», КОТОРАЯ СТАЛА ДИНАМИЧНО РАЗВИВАТЬСЯ И ВЫШЛА НА «БОЛЬШОЙ РЫНОК». ПОМИМО РАБОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВИКТОР ВИКТОРОВИЧ ПРОВОДИТ И БОЛЬШУЮ ОБЩЕСТВЕННУЮ РАБОТУ, ЯВЛЯЕТСЯ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ИСТРА, АКТИВНО УЧАСТВУЕТ В ЖИЗНИ ИСТРИНСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ, ПРОЕКТЕ «ОПОРА РОССИИ». СОВМЕСТНО С СОТРУДНИКАМИ СВОЕЙ ФИРМЫ ОН УЧАСТВУЕТ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ: ПОДДЕРЖКА БОЛЬНЫХ МУКОВИСЦИДОЗОМ ДЕТЕЙ, ДЕТЕЙ-СИРОТ, ПЕНСИОНЕРОВ. ПОМОЩЬ ОКАЗЫВАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, НО И ТОЧЕЧНО.

– Виктор, скажите, какими конкурентными преимуществами обладает ваша компания?

– Наше конкурентное преимущество – это оказание полного комплекса услуг. Ещё на этапе ведения переговоров, составления технического задания и дальнейшего проектирования мы имеем чёткое представление об объекте, что позволяет нам предметно рассказать заказчику об этапах нашей работы, достижении результата и максимально приближенной стоимости выполнения заказа.

Когда берёмся за выполнение проекта, мы прекрасно знаем, как его начнём и чем закончим. Свою уверенность в успехе мы передаём нашему заказчику, что вызывает особое доверие.

Помимо этого, мы не приветствуем массовый подход к заказчикам: каждый из них для нас индивидуален!

– Какие отраслевые компании являются вашими заказчиками? Насколько налажено ваше общение с сегментом жилищно-коммунального хозяйства?

– В основном это сетевые компании, в распоряжении которых находятся линии электропередач. У нас есть взаимодействие с компанией «МОЭСК», благодаря которому мы получаем большее количество объектов. Мы соблюдаем все их требования и пожелания, потому что в ключе нашего сотрудничества на многих объектах ПАО «МОЭСК» является генеральным подрядчиком, а мы, в свою очередь, – подрядчиками реализации данного проекта. Помимо сетевых организаций, нам поступают заказы от предприятий и коттеджных посёлков.



«МЫ ГАРАНТИРУЕМ КАЧЕСТВО И МНОГОЛЕТНЮЮ СЛУЖБУ СЕТИ. ВСЕ ЗАКАЗЧИКИ ОСТАЛИСЬ ДОВОЛЬНЫ КАЧЕСТВОМ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ ПО МОНТАЖУ ЭЛЕКТРОСЕТЕЙ».

– Какие тактики ведения бизнеса более остальных imponируют вам? Какие стратегии продвигает ваша компания?

– Если говорить о сегодняшних реалиях, при условии пандемии коронавируса мы, как и раньше, думаем о том, как развиваться дальше. Можно было бы «расти вверх»: масштабироваться и переходить на другие районы, регионы и так далее. Но мы выбрали для себя иную стратегию. В дальнейшем мы хотим развиваться «вширь», то есть расширять спектр своих услуг дополнительно к работам электрификации. Оказание сопутствующих услуг может включать в себя оснащение объекта коммуникациями: установку водопроводных труб, системы канализации, прокладку интернет-кабеля, систем видеонаблюдения и сигнализации. Многие наши сотрудники имеют строительное образование, поэтому с несложными строительными работами мы тоже способны справиться, как и с благоустройством территории в периметре выполнения монтажных работ.

В настоящее время мы делаем всё возможное для исключения снижения зарплат и увольнения персонала. Мы ценим каждого нашего сотрудника и не хотим никого потерять в такой непростой для всех период.

– Существуют ли в вашей отрасли стандарты выполнения работ? С какими проблемами приходится сталкиваться компании при выполнении заказов?

– Да, как и во многих сферах, у нас есть определённые стандарты. Некоторые существуют очень давно, например, «Строительные нормы и правила», «Правила устройства электроустановок», «Правила эксплуатации электроустановок». При заказе материалов мы обязательно проверяем их сертификацию и соответствие ГОСТу. Есть и другие нормативные документы, а также большое количество современных требований, которые поступают от сетевых компаний, от заказчиков, от органов административного надзора. Это и есть те стандарты, придерживаться которых крайне необходимо. Приходится подстраиваться под эти правила и требования, а иногда объяснять, почему коммуникация должна проходить «именно там», а не в другом месте.

И здесь действительно могут возникнуть проблемы, потому что не всегда

Последние несколько лет мы выигрываем тендеры на обслуживание систем уличного освещения в городе Истре. Мы как жители города сами пользуемся истринскими дорогами, поэтому к своей

работе относимся ответственно: подбираем лучшие материалы, а также стараемся сделать всё возможное для благоустройства наших родных территорий. Своим достигнутым результатом мы гордимся!



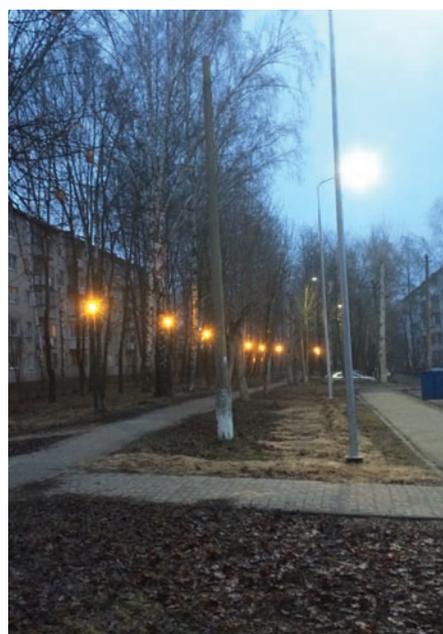


легко удаётся достичь соглашения с другими согласующими структурами или органами. Но мы приходим к общему знаменателю в любом случае, находим компромиссное решение. На сегодняшний день совсем безвыходных ситуаций у нас не было. Все проекты мы доводим до конца!

– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать предприниматель и как добиться успеха в своём деле?

– Среди окружающих нас людей периодически бытует мнение, что предприниматели – это аферисты, которые в своё время совершили что-то противозаконное или кого-то обманули для достижения собственных целей. А те люди, которые знакомы с предпринимательским делом «не понаслышке», прекрасно знают, сколько времени и сил требует бизнес. Помимо этого, руководитель несёт ответственность не только за себя, но и за своих сотрудников. Поэтому неудача предпринимателя – неудача всего коллектива.

Сам же предприниматель должен быть целеустремлённым, уметь быстро принимать взвешенные решения и быть прекрасным оратором. По моему мнению, человек, который ведёт свой бизнес, безусловно, должен быть профессионалом своего дела. Если такой человек прекрасно понимает всю фактуру и специфику своей области, то он прекрасно может справиться с любыми трудностями и направить своих подчинённых, что обеспечит превосходный результат.



СЕРГЕЙ ИВАНОВ:

«На любом кризисе нужно подниматься»

Системы тепло- и водоснабжения – давно не роскошь в современном мире. Трудно представить регион, где такие системы обеспечения граждан не были бы централизованы или востребованы. Однако они требуют качественного обслуживания, ведь самая частая проблема, с которой приходится сталкиваться, – это накопление отложений в трубах. Порой отложения бывают слишком твёрдыми, что делает их очистку весьма затруднительной. Помимо этого, применение химических растворов для очистки может негативно отразиться как на самих трубах, так и на качестве производимой воды. Сегодня мы общаемся с Сергеем Ивановым, исполнительным директором компании «ЗЕВС-ТРУБОПРОВОД», и узнаем, каким способом можно максимально быстро и экологически безопасно избавиться от отложений, при этом не воздействуя на сами трубы.

– Сергей, здравствуйте! Расскажите, в чём заключается принцип работы ваших установок?

– Наши установки «ЗЕВС» – это основной производимый нами продукт. Их уникальность заключается в том, что они построены на так называемом эффекте Юткина.

Наши же установки в чистом виде смогли реализовать в себе этот эффект. Принцип их работы построен на том, что в воде с определённой частотой, от 1 до 10 раз в секунду, проходит высоковольтный электрический разряд, который и приводит к разрушению отложений, а вода вымывает все разрушенные элементы.

БОЛЕЕ 70 ЛЕТ НАЗАД УЧЁНЫЙ ЮТКИН ПРОВЁЛ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ИССЛЕДОВАНИЙ И ВЫПУСТИЛ ТРУД, ПОСВЯЩЁННЫЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКОМУ РАЗРЯДУ В ЖИДКОСТИ.

Метод Юткина может применяться не только для очистки труб от отложений, но и для других перспективных направлений. В частности, мы провели большую работу по измельчению и дроблению различных материалов, например, таких как бенто-

нитовая глина, каменный уголь, цемент, и получили весьма интересные результаты. Например, после обработки цемента его прочность увеличивается в 1,5-2 раза, а из каменного угля можно получить искусственные нефтепродукты.



КОМПАНИЯ

«ЗЕВС-ТРУБОПРОВОД»

СУЩЕСТВУЕТ НА РЫНКЕ С 1992 ГОДА И ЗАНИМАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ОБОРУДОВАНИЯ, КОТОРОЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ ОЧИСТКИ ТРУБ, КОТЛОВ ОТ ТАКИХ ТВЁРДЫХ ОТЛОЖЕНИЙ, КАК НАКИПЬ, СОЛЬ, И МНОГИХ ДРУГИХ ВЕЩЕСТВ. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – ЭТО ИСТОРИЯ КОМПАНИИ «ЗЕВС-ТРУБОПРОВОД», КОТОРАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО РАЗРАБАТЫВАЕТ УСТАНОВКИ И ПРОИЗВОДИТ ИХ. САМО ЖЕ ПРОИЗВОДСТВО УСТАНОВОК ПРОХОДИТ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ – ОТ НУЛЕВОГО ДО ВЫХОДА НА РЫНОК ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВОГО ИЗДЕЛИЯ.



ЗА 25 ЛЕТ РАБОТЫ КОМПАНИИ СМЕНИЛОСЬ НЕСКОЛЬКО ПОКОЛЕНИЙ УСТАНОВОК «ЗЕВС», ИМИ ОСНАЩЕНО БОЛЕЕ 2000 ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ, СТРАНАХ СНГ И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ.



– Какие компании являются вашими заказчиками?

– У нас очень широкий спектр заказчиков. Это управляющие и обслуживающие компании сектора жилищно-коммунального хозяйства, котельные, ТЭЦ и многие другие. Также все крупные компании нефтяной сферы, различные химические предприятия. Вообще, можно сказать, что везде, где есть вода и её минимальный нагрев, есть и отложения. И все эти компании являются нашими потенциальными клиентами.

– В чём заключаются причины низкого качества воды в регионах?

– Особенность заключается в том, что добавляемая вода очень жёсткая и содержит большое количество солей. Когда нужно большое количество воды, то очень тяжело сделать качественную водоподготовку и её обслуживание будет очень дорогим. Несмотря на то, что водоподготовка является обязательной для компаний, связанных с обеспечением тепло- и водоподачи, проходит она не везде и не всегда. Как следствие, происходит нара-

стание отложений на оборудовании. И тут уже нужны установки, способные с ними бороться.

Есть и другая особенность. На химических производствах, как правило, есть теплообменники, которые «зарастают» буквально за несколько недель или за месяц. Такие наросты являются результатом химических процессов, которые протекают в теплообменном оборудовании. И здесь нельзя говорить о плохой или хорошей воде, потому что отложения образуются не из-за воды, но из-за



тех химических процессов, которые происходят в цикле производства других продуктов.

«ХОТЕЛОСЬ БЫ ОТМЕТИТЬ, ЧТО НАШ МЕТОД, ПО КОТОРОМУ РАБОТАЮТ УСТАНОВКИ, ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ. ЭТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО МЫ НЕ ДОБАВЛЯЕМ В ВОДУ НИКАКИХ ХИМИЧЕСКИХ РЕАГЕНТОВ».

Например, одним из наших заказчиков является РосРАО – компания, специализирующаяся на захоронении радиоактивных отходов. Основными отложениями в процессе производства являются бариевые соли, которые имеют свойство «фонить». И этот фон находится только в отложениях. Наша установка позволяет отбить даже очень твёрдые отложения от самих труб, затем пустить трубы на переработку или повторное использование, а сами отложения утилизировать. В таком производстве встречаются очень твёрдые отложения, которые другие способы не могут «взять».

– За счёт какого эффекта получается отбить отложения и вымыть их?

– Когда электрический разряд происходит в жидкости, он даёт толчок очень большому количеству кавитационных процессов в самой воде: это и резкое нарастание давления в очень коротком промежутке времени до десятка, а то и сотни атмосфер, и вскипание жидкости, и ультрафиолет, и образование воздушных полостей, и их дальнейшее схлопывание. Набор таких процессов в совокупности позволяет нам добиться эффекта отбивания и разрушения отложений. Поскольку всё это происходит в очень коротком временном промежутке (порядка 100-200 микросекунд), то все эти кавитационные процессы воздействуют только на отложения, не разрушая саму трубу.

– Создание уникальных разработок сопряжено с человеческим фактором. Как вы решаете кадровый вопрос?

– Наша компания «выросла» из Всероссийского электротехнического института





(ВНИЦ ВЭИ им. В. И. Ленина), филиал которого находился в городе Истре. Институт занимался проблемами накопителей энергии и высоким напряжением. В конце восьмидесятых – начале девяностых на фоне сложной экономической ситуации в стране сотрудники института искали возможность применить свои силы и знания. В то время мой отец Иванов Евгений Николаевич возглавлял один из отделов, и некоторые разработки своего отдела он применил для наших установок.

Часть специалистов работает у нас ещё с тех давних времён, когда в СССР было достаточно распространено это образование. Сейчас мы действительно ощущаем некоторую проблему. Нам нужны новые молодые специалисты, однако существует необходимость переподготовки кадров. Бесценный опыт советского образования нужно передавать более молодому поколению.

Мы стараемся брать к себе специалистов с соответствующим образованием, опытом работы и желанием обучаться дальше. Но и смотрим в направлении работы со студентами, однако это план на будущее.

– С какими странами и регионами вы планируете сотрудничать в дальнейшем?

– В первую очередь мы ориентированы на российский рынок и страны СНГ. Очень



привлекательны для нас такие страны, как Казахстан и Узбекистан. Так в Узбекистане политика государства направлена на внедрение новых технологий. Конечно, хотелось бы поработать с Европой, несмотря на определённые сложности, связанные с наличием партнёра-резидента для продвижения нашей продукции.

– Пандемия коронавируса оказала масштабное влияние на все сферы бизнеса. Скажите, как изменилась ваша деятельность в связи со сложившейся обстановкой?

– Конечно, эта проблема затронула все стороны жизни, и наша компания не исключение. Всё же наиболее жёсткие ограничения коснулись Москвы и Московской области, а так как мы – подмосковная компания, то вынуждены были принять эти ограничения и перестроить нашу работу. Часть сотрудников перешла на удалённую работу. С другой стороны, как бы мы ни хотели, тот же токарь работать удалённо не сможет. Наибольшая сложность – резкое усложнение работы с нашими постав-

щиками. Кто-то на это время прекратил свою работу, где-то резко увеличились сроки поставки. Но в целом наши заказчики относятся к этому с пониманием, а мы со своей стороны стараемся не сильно увеличивать сроки производства.

– Период самоизоляции влияет в первую очередь на сферу оказания жилищно-коммунальных услуг. Поддача воды крайне необходима для жителей всех регионов. Как складывается диалог между вами и управляющими компаниями?

– Если говорить честно, то этот рынок сейчас находится в зависшем состоянии. Наша продукция востребована не для прямой подачи воды, а больше в период ремонта и обслуживания оборудования в ЖКХ. Сейчас по большей части «сезон» ремонта сдвинулся, и многие компании ждут, когда пройдёт период пандемии. Хотя по-прежнему подтверждают: наше оборудование им нужно. Есть опасения, что, когда всё пройдёт, заказчики могут увеличить спрос, а наше оборудование

будет нужно сразу всем и с минимальными сроками поставки. Ведь отопительный сезон никто не отменял, сдвинуть его невозможно, а значит, ремонтные и регламентные работы управляющие компании должны закончить до начала отопительного сезона.

– Ранее вы говорили о том, что кризис – возможность подняться на новый уровень. Скажите, насколько изменились в этот период приоритеты и акценты компании?

– По-прежнему я остаюсь при том же мнении. На любом кризисе нужно подниматься. Сейчас ещё больше сконцентрировались на рекламе нашей продукции и привлечении новых заказчиков. Тем более, как и любой кризис, он пройдёт через какое-то время, отложенные работы нашим заказчикам придётся делать. Кризис или не кризис, а отложения в трубах, теплообменниках и на прочем оборудовании как образовывались, так и будут образовываться: кризис на это не влияет.

«КРИЗИС ИЛИ НЕ КРИЗИС, А ОТЛОЖЕНИЯ В ТРУБАХ, ТЕПЛООБМЕННИКАХ И НА ПРОЧЕМ ОБОРУДОВАНИИ КАК ОБРАЗОВЫВАЛИСЬ, ТАК И БУДУТ ОБРАЗОВЫВАТЬСЯ: КРИЗИС НА ЭТО НЕ ВЛИЯЕТ».





ИСТРИНСКОЕ РАЙПО: 120 ЛЕТ С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ

Мало кто знает, но такому явлению, как потребительская кооперация, уже более 200 лет! Первые кооперативные предприятия были основаны в Великобритании в начале XIX века благотворителями, желающими улучшить жизнь рабочих. Но скоро хозяевами кооперативных магазинов, мельниц, хлебопекарен стали сами рабочие. Появились потребительские общества, кредитные товарищества, производственные объединения.

А в России первыми кооператорами стали... осуждённые на каторгу декабристы! Выжить в Сибири, имея нищенское казённое содержание, можно было лишь сообща, и они, как люди, приобщившиеся к европейскому опыту, это понимали. Декабристы создали артельное хозяйство, приняли его устав, организовали ремесленные мастерские, устроили парники.

Позже российским крестьянам, освобождённым в 1861 году, кооперативы показали удобным способом покупки сельхозинвентаря. К 1917 году в России было 45 тыс. кооперативов с 17 млн пайщиков.

НЭП способствовал росту кооперации: в 1928-м на долю потребительских обществ приходилось 60% розничного товарооборота. Кооперация в нашей стране пережила разные времена, но осталась эффективным способом хозяйствования. Мы побеседовали с ярким её представителем, председателем Совета Истринского райпо Людмилой Макаровой.

– Людмила Иосифовна, вы – заслуженный работник торговли РФ и заслуженный работник потребительской кооперации Московской области. А как начинался ваш трудовой путь? И почему из всех вариантов работы в торговле вы выбрали потребкооперацию?

– В потребкооперации я работаю уже более 40 лет: эта система мне импонирует, так как изначально была создана с целью помощи людям и отлично зарекомендовала себя в мире на протяжении более 200 лет. А попала я в неё просто: в Истринском районе живу с детства и, окончив 10 классов, прочла в газете, что местный райпотребсоюз предлагает направления на учёбу в Московский ордена Дружбы народов кооперативный институт. Конкурс там был более 40 человек на место, а направление давало больше шансов. Я взяла это направление – и поступила! Когда учились, проходила прак-

тику здесь же, в Истринском райпо, и это до сих пор – единственное место моей работы.

– Московскому региональному союзу потребкооперации, насчитывающему 46 организаций, уже 122 года, а Истринскому райпо, входящему в него, немногим меньше. Расскажите историю его создания.

– Первое кооперативное сообщество на территории района возникло в 1901 году и называлось Ивановским фабрично-заводским обществом потребителей при фабрике Попова. Занималось продажей продовольственных и промтоваров, имело пекарню и сапожную мастерскую. Так что в следующем году мы отметим юбилей – 120 лет!

– Ваше райпо является флагманом системы потребительской кооперации Подмосковья, и более того – России, ли-

дером организаций системы МСПК по эффективности и объёмам деятельности. А деятельность эта разнообразна: торговля, заготовки, аптечная сеть. Начнём, пожалуй, со стационарной торговли. В сети Истринского райпо – более двух десятков магазинов, от небольших до внушительных. Чем отличается ваш ассортимент от предлагаемого сетевиком? Есть ли у ваших магазинов особенности, характерные для торговли именно в рамках потребкооперации?

– У нас в системе 22 продовольственных магазина и 2 магазина хозяйственных товаров. Самые крупные – ТЦ «Петровский», «Иерусалим», «Дедовск» и «Северный».

Отличаются они, прежде всего, высокой культурой обслуживания и ответственностью за качество продукции. В наших магазинах трудятся только местные жители, при этом 80% точек находятся на селе. При таком раскладе немыслимо пытаться

обмануть покупателя или просто быть к нему невнимательным.

И конечно, по сравнению с сетевиками ассортимент наших магазинов гораздо богаче. Например, торгуем всевозможными соленьями, закупаемыми непосредственно у производителей – предпринимателей, фермеров. Это товары неповторимого вкуса, авторские, с изюминкой. В ТЦ есть аквариумы, мы предлагаем живую рыбу, а по желанию клиентов готовим из неё эксклюзивные блюда, например, запечённого осетра.

– В прошедшем году после реконструкции были открыты три магазина, в двух других заменено оборудование. В планах райпо на 2020 год – реконструкция ТЦ «Иерусалим», магазинов в деревнях Бужарово и Зенькино. А что ещё?

– Инвестируем мы в своё хозяйство постоянно, вкладывая серьёзные средства в развитие. Закупаем новое торговое, холодильное и технологическое оборудование, реконструируем магазины. Вне зависимости от того, где находятся, они имеют современный вид. У нас разработан фирменный стиль. Вкладываемся и в благоустройство, так что наши магазины служат украшением своих населённых пунктов.

Этим летом откроем хлебопекарню в Новом Иерусалиме, создав почти 40 рабочих мест. Будем предлагать свой хлеб, хлебулочки, кондитерские изделия.

– На вашем сайте обращает на себя внимание приглашение к сотрудничеству фермеров и местных производителей, в том числе ИП и физических лиц. Там же размещена реклама продуктов из экзотических сортов мяса: кабана, бобра, глухаря и даже медвежатины. То есть вы и с местными фермерами сотрудничаете, и с охотниками? И что значит в вашем случае термин «заготовки»? Насколько, по вашему наблюдению, эта ваша работа важна для поддержки местных производителей и выполнения программы импортозамещения?

– Мы сотрудничаем и с подмосковными фермерами, и из других регионов. Экзотическое мясо нам поставляют партнёры, и это тоже наша «изюминка». И конечно, каждый, кто знаком с жизнью отечественных фермерских хозяйств, согласится, что для них это большое подспорье.

Что до заготовок, Истринский потребсоюз ещё в советское время заготавливал более тысячи тонн овощей в год, покупая их в колхозах и у населения. Мы модернизировали овощехранилище и закупаем у фермеров картофель, свёклу, капусту, морковь, лук, кабачки, тыквы. Это и удобно для работы в межсезонье, и выгодно обеим сторонам.

– Мы затронули в разговоре торговлю в сельской местности. Казалось бы, Истринский район – не глухая тайга, однако в нём около 150 деревень без продовольственных магазинов! И ваши автолавки для жителей этих населённых пунктов, особенно пожилых и не имеющих своего автотранспорта, – настоящее спасение. Расскажите о столь нужной людям работе.

– Честно говоря, для нас эта форма торговли убыточна. Автолавка в любой сезон едет за 60-80 км в деревню, где живёт один-два пенсионера. Понимая проблему, правительство области уже 12 лет датирует эту работу, но дотации покрывают наши расходы на 30%. По контракту у нас 86 деревень, но мысейчас обслуживаем более 100. Это спасение для одиноких пожилых людей, которым мы иногда даём продукты в долг до пенсии, социальная работа, которой испокон веку занималась потребкооперация.

– Ваша аптечная сеть, появившаяся в Истринском райпо в 2010 году, ныне насчитывает их 13. И постоянно развивается: в прошлом году по просьбе жителей открыта аптека в посёлке Гидроузел, реконструированы две в деревнях Устиновка и Алёхново. И эта работа также является скорее социальной миссией?

– Верно! Возьмём посёлок Гидроузел. Там в аптечном пункте работают провизоры с высшим образованием и, часто выходя в роли консультантов, несут повышенную ответственность. Пожилые жители имеют возможность бесплатно померить в аптечном пункте давление, провизор при необходимости может вызвать «Скорую». А выручка там даже не перекрывает зарплату. Приходится перекидывать на эти пункты часть прибыли больших магазинов...

– Вы всегда подчёркивали, что главная ценность Истринского райпо – его коллектив. О многом говорит хотя бы тот факт, что в прошлом году Истринское райпо приняло участие в конкурсе «Кадровый резерв» и заняло первое место среди предприятий Подмосковья! Сколько человек у вас трудится? Правда ли, что, попав в вашу систему, любой сотрудник, будь он студент или работник предпенсионного возраста, может рассчитывать на обучение?

– Во всех подразделениях райпо сейчас трудится 475 человек, а с вводом хлебопекарни их число превысит 500. Мы предоставляем стабильную зарплату и полный соцпакет, ежемесячно повышаем квалификацию работников. Предлагаем для их детей путёвки в оздоровительные лагеря, от Подмосковья до Крыма, за которые родители платят всего 10%.

Сотрудники, проработавшие в системе более 5 лет, если в семье есть желание

продолжить династию, могут рассчитывать на бесплатное обучение своих детей в лицее или университете нашего профиля за счёт Фонда подготовки кадров. В Истринском райпо работают представители нескольких династий, одной из которых – 94 года!

– Благотворительность занимает очень важное место в вашей деятельности: райпо оказывает помощь пайщикам, среди которых много пожилых людей, многодетным семьям, благотворительному фонду «РЕТО НАДЕЖДА», Истринскому социально-реабилитационному центру для детей «Глебово-Избище», ветеранам войны и труда, спортивным и многим другим организациям округа. Всячески сотрудничает с православными храмами. А в прошлом году вы оказывали помощь жителям Амурской области, пострадавшим от наводнения. Что является для вас побудительной причиной?

– Система потребкооперации изначально создавалась как социально ориентированная.

Наших пайщиков мы не забываем: на праздники дарим продуктовые наборы, предоставляем 7% скидку на товары. Уходя на пенсию, человек, добросовестно отработавший у нас не менее 10 лет, получает ежемесячную доплату к ней, от 5 тысяч рублей и выше.

Что касается Амурской области, мы помогли нашим коллегам, потребкооператорам, чью материальную базу практически смыло паводком.

За 2018 год Истринское райпо заняло третье место по России в номинации: «Социально ориентированная организация в непроизводственной сфере», диплом нам вручали в Правительстве РФ. Заботиться о людях, не оставлять их наедине с проблемами, – не только наш долг, но и потребность!

– Как повлиял на вашу работу нынешний кризис?

– Конечно, кризис повлиял сильно. Я, прежде всего, беспокоюсь о своих сотрудниках, работающих в зоне риска. С первых дней у нас все работники в масках, перчатках, активно используем средства дезинфекции. И слава богу, пока заболевших коронавирусом у нас нет! Насчёт масок сразу же связались с Иваново и Ярославлем, быстро перепрофилировавшими свои производства. И первое время раздавали их бесплатно в наших ТЦ, бесперебойно предлагали во всех аптечных пунктах.

И вообще, мы не унываем! Развивается тот, кто смотрит на годы вперёд и действует. Сплочённость, кооперативный дух, взаимопомощь, профессионализм и преданность делу не подведут никогда!

Беседовала Елена Александрова



АЛЕНА СЕЛЕЗНЕВА:

*«Миссия нашей компании –
делать людей счастливыми, дарить
радость и яркие эмоции!»*

Алена Николаевна Селезнева – основатель и руководитель сети магазинов «База цветов 24». Бизнес-леди смогла построить своё дело всего из 10 квадратных метров и стать успешным предпринимателем в городском округе Истра и в городе Звенигороде. Сеть магазинов задала новые стандарты обслуживания клиентов и качества цветочной продукции. Сегодня Алена Николаевна расскажет нам о том, как пришла в бизнес, как ей удаётся держать высокую планку обслуживания, и об особенностях ведения своего бизнеса.

«БАЗА ЦВЕТОВ 24» ПРИНИМАЕТ ЕЖЕГОДНОЕ УЧАСТИЕ В ШЕСТВИИ НА ДЕНЬ ГОРОДА, ЯВЛЯЕТСЯ ПАРТНЁРОМ ТАКИХ КОНКУРСОВ, КАК «МИСС ЗВЕНИГОРОД – 2018», «КРАСА ИСТРЫ – 2017», ГАНДБОЛЬНОГО КЛУБА «ЗВЕЗДА», ЕЖЕГОДНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРНИРА ПО СПОРТИВНЫМ ТАНЦАМ FORTUNA SUP, А ТАКЖЕ МЕРОПРИЯТИЙ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ИСТРА. ПОМИМО ЭТОГО, КОМПАНИЯ УЧАСТВУЕТ В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПОСТАВКАХ ЦВЕТОВ И ОФОРМЛЕНИИ ХРАМА КО ВСЕМ СВЯТЫМ ПРАЗДНИКАМ И ОКАЗЫВАЕТ БЕЗВОЗМЕЗДНУЮ ПОМОЩЬ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ В ЕЛИЗАВЕТИНСКОМ ДЕТСКОМ ХОСПИСЕ.

– Алена, здравствуйте! Расскажите, как пришла идея открыть свой магазин цветов?

– Жизнь меня свела с цветами ещё в студенческие годы. Я подрабатывала флористом. Мне очень нравилась эта профессия, несмотря на то, что это физически очень тяжёлый труд. В 2009-м я открыла небольшой магазинчик, а к 2014 году магазинов уже было три, но хотелось чего-то масштабного и эксклюзивного. В 2015 году у нас произошёл большой прорыв, мечта об огромном магазине цветов и подарков сбылась. Большая площадь выставочного зала позволила предоставить большой выбор цветов, букетов и композиций, а также керамических изделий, товаров для праздника, дизайнерских мягких игрушек, горшечных растений, земли и удобрений. В данный момент наша компания занимает ведущее место в городском округе Истра и в г. Звенигороде.

– Помимо свежих букетов, вы предоставляете клиентам высокий сервис. Как вы считаете, это тренд нашего времени или необходимое условие для привлечения клиентов?

– Безусловно, это и тренд, и условие успешной работы. Можно собрать прекрасный букет, но при отсутствии должного внимания в обслуживании шанс возврата клиента в ваш магазин уменьшается во

– Какие дополнительные услуги вы предоставляете клиентам?

– Первое, что я хотела бы отметить, – это собственная круглосуточная служба доставки. Наши курьеры доставят цветы в нужное время и по нужному адресу, они являются штатными сотрудниками фирмы и несут ответственность за товар. Помимо цветов, мы доставляем всё, что может быть связано с праздником, а также зани-



много раз. Мы же стремимся к легендарному сервису и приверженным нам клиентам. Ежедневно сотрудники «Базы цветов 24» проходят обучение по улучшению обслуживания, изучают стандарты клиентского сервиса, ежедневно повышают профессиональные навыки с педагогом международного класса и изучают новые тенденции во флористике. Кроме того, 2 раза в год я приглашаю лучших бизнес-тренеров России для проведения тренингов. Они повышают уровень обслуживания и способствуют успеху командной работы коллектива.

Но и на этом успехи предприятия в 2019 году не закончились. Администрация городского округа Истра оценила профессиональный вклад «Базы цветов 24» в трудовую и общественную жизнь округа. Об этом свидетельствует фотография коллектива компании на стенде почёта округа.

маемся оформлением свадеб, дней рождений, встреч из родильного дома и т. д. Оформление тканями, шарами, цветами и иными элементами декора – это к нам!

Ещё мы занимаемся озеленением офисов, квартир, загородных домов горшечными растениями.

– В вашей сети магазинов более 5000 наименований товаров, из них более 700 наименований срезанных цветов. Скажите, как вы создаёте условия для хранения такого количества цветов?

– Дело в том, что мы не храним цветы – мы их реализуем в кратчайшие сроки, а в этом нам, безусловно, помогают профессиональные навыки наших флористов и современное холодильное оборудование, которое создаёт идеальный микроклимат для сохранности цветов. В нашем ассортименте представлены самые редкие и экзотические растения со всего мира.

АЛЕНА НИКОЛАЕВНА СЕЛЕЗНЕВА ЯВЛЯЕТСЯ ПОБЕДИТЕЛЬНИЦЕЙ ПРЕМИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА – 2019» В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ МАГАЗИН ЦВЕТОВ» И ПОБЕДИТЕЛЬНИЦЕЙ КОНКУРСА «ЛЕДИ-БИЗНЕС. ИСТРА – 2019». ОНА СТАЛА УЧАСТНИЦЕЙ СУПЕР-ФИНАЛА КОНКУРСА «ЛЕДИ-БИЗНЕС. ПОДМОСКОВЬЕ – 2019» И ВЫИГРАЛА В НОМИНАЦИИ «ЛИДЕРЫ КОМАНДЫ». В НОЯБРЕ 2019 ГОДА АЛЕНА СЕЛЕЗНЕВА ОРГАНИЗОВАЛА ЖЕНСКОЕ СООБЩЕСТВО НА БАЗЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ИСТРИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА И СТАЛА ПРЕДСЕДЕТЕЛЕМ КОМИТЕТА ПО ЖЕНСКОМУ И СЕМЕЙНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ.

– Качественное обслуживание клиентов во многом зависит и от флористов. Расскажите, как вы подбираете персонал? Какими качествами и навыками должен обладать соискатель для работы в вашем коллективе?

– Самое главное для нас в соискателе – это совпадение наших миссий и целей, а также желание учиться и развиваться. Мы принимаем на работу людей и с опытом, и без него. Для нас опыт не является определяющим критерием в выборе.

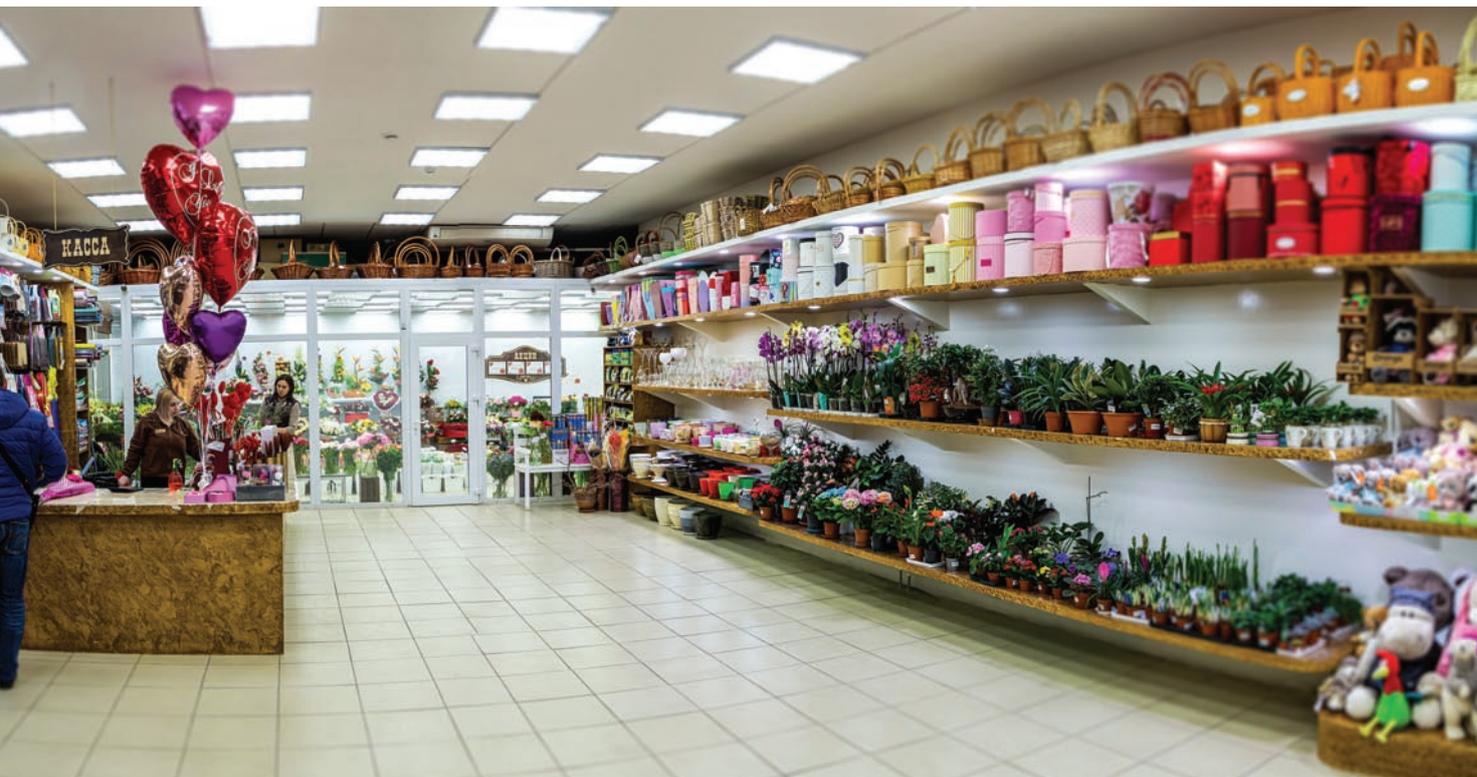
Поэтому всё же нам очень важно быть с сотрудниками близкими по духу людьми, чтобы каждодневно выходить из зоны собственного комфорта и самосовершенствоваться!

Забота о сотрудниках для меня – очень важный аспект в работе, поэтому в компании организовано бесплатное питание, бесплатное обучение, культурный досуг, также мы принимаем на работу флористов из любого уголка нашей страны, предоставляя им комфортабельное жильё.



– А что самое главное в цветочном бизнесе? Какие критерии нужно соблюдать, чтобы добиться успеха?





– Современная реальность открывает нам 1000 возможностей. Бизнес-трениеры, мастер-классы, курсы, посо-

бия для успешного ведения бизнеса – это то, о чём я могла только мечтать в 2009 году, открывая свой первый маленький магазинчик. Тогда я работала одна, а сейчас в моей компании 50 высококвалифицированных сотрудников. Как говорится: «Если птица не летит, то это не проблема с её крыльями, это нежелание лететь дальше!» Так и каждый из нас всегда может развиваться, было бы желание!

В цветочном бизнесе я расставляю свои акценты и приоритеты. Можно открыть и 20 магазинов цветов, но тогда у меня не будет хватать времени осуществ-



влять за этим чёткий контроль. Сейчас мы в первую очередь концентрируемся на качестве цветов и проверяем каждый поступивший к нам цветок. Мы работаем 24 часа в сутки, что создаёт нам блестящую репутацию. Мало кто может похвалиться круглосуточным сервисом, где обслуживает не только собственная служба доставки, но и высококвалифицированные флористы.

**«ЛЮДИ – ЭТО ГЛАВНОЕ
ДЛЯ МЕНЯ! ДЛЯ КОГО Я
РАБОТАЮ – ЭТО КЛИЕНТЫ,
С КЕМ Я РАБОТАЮ – ЭТО
СОТРУДНИКИ»**



«ЮНИГРУП»:

«БОЛЕЕ 10 ЛЕТ БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ»

Как известно, строительство – достаточно дорогое удовольствие. А если вы не обладаете достаточными знаниями в этой области, начать делать первые шаги будет весьма непросто. Вдобавок возникает следующий вопрос: как сэкономить время и деньги и при этом не нажить множество проблем впоследствии? Ответ один: нужно тщательно проработать проектную документацию, разработав все необходимые разделы. Но опять же, чтобы воплотить свою мечту в жизнь, например, построить магазин, вам однозначно понадобится помощь высококвалифицированных специалистов. Ведь один в поле не воин. Проектная организация «Юнигруп» – это профессионалы в своей сфере, в работе с которыми у вас не возникнет никаких вопросов, все решения относительно вашего проекта они возьмут на себя. Большой опыт работы, позитивная обратная связь от клиентов и желание помогать делать лучше выгодно отличают компанию «Юнигруп» от ряда остальных профилированных фирм. Об успешном развитии организации, важных услугах и о том, в какое время лучше начинать работу над проектом, в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказала генеральный директор проектного бюро «Юнигруп» Наталья Сергеевна Глухова.

– Наталья Сергеевна, в каком году была образована ваша проектная организация и какой у неё основной профиль?

– Проектное бюро «Юнигруп» успешно работает на рынке более 10 лет. Наш основной профиль – это проектирование коммерческих объектов, также мы выполняем инженерно-геодезические и кадастровые работы. Творческий потенциал, профессиональные знания, большой практический опыт, а также



стремление следовать лучшим практикам позволяют нашим специалистам эффективно и с высоким качеством выполнять разработку проектов самого разного назначения, будь то проект административного или промышленного здания, офисного центра, парков и зон отдыха.

– Какой спектр услуг вы предлагаете клиентам?

– Предлагаем полный цикл индивидуального проектирования, функции технического заказчика, генерального проектировщика. Специализация компании «Юнигруп» достаточно широкая: архитектурные и конструктивные решения зданий; наружные и внутренние инженерные сети; архитектурно-градостроительные концепции; проекты планировки и межевания территории; изготовление межевых планов, технических планов и описаний; разработка проектов съездов с автомобильных дорог; ландшафтный дизайн; проекты перепланировок квартир, а также 3D-визуализация.

– К вам обратился клиент, каким образом происходит взаимодействие?

– Мы изучаем исходные данные по объекту, выявляем все возможные подводные камни и предлагаем несколько вариантов решения по проектированию. Без проекта невозможно создать ничего в этом мире. Даже если вы хотите сделать что-то небольшое и начертите это на бумаге, всё равно изначально он уже был у вас в голове в виде образа или схемы. А если создавать что-то сложное, требующее множества ресурсов, участия разных людей и организаций, без детального и продуманного проекта просто не обойтись. Так происходит в любой сфере жизни, а при строительстве этот момент особенно важен. Во-первых, это безопасность жизнедеятельности при эксплуатации, продуманность эргономики помещений и инженерных сетей. Во-вторых, данное решение позволит избежать проблем с проверяющими органами, а также с получением разрешения на строительство. Ну и наконец, это позволит вам существенно ускорить сроки и сэкономить на стадии строительства.



– Как и когда необходимо заказать разработку проектной документации объекта строительства?

– Лучшее время для начала работы над проектом – это осень-зима. Тогда архитекторы наименее загружены работой и у них есть возможность уделять каждому проекту больше внимания. Также у вас будет достаточно времени в запасе, чтобы не спешить и всё продумать. Для реализации проекта оптимально, чтобы к концу зимы на руках уже был полностью готовый комплект проектной документации. Вы сможете просчитать стоимость

всех необходимых материалов и работ, оценить, хватит ли финансовых возможностей на всё строительство. И если да, то начинайте искать строителей. С наступлением тепла все хорошие бригады уже будут заняты. Также зима – лучшее время для покупки материалов, так как они дешевле, чем летом. Очень важно правильно подобрать архитектора для работы над вашим проектом. Сэкономив немного на проекте, вы рискуете потратить куда больше денег впоследствии. Именно поэтому клиенту необходимо обращаться сразу к нам в «Юнигруп», тем самым обезопасив себя от лишних рисков.



– Наталья Сергеевна, как много сотрудников работает в вашей организации и насколько они квалифицированы?

– В штате проектного бюро «Юнигруп» работает 16 сотрудников с высшим профильным образованием и большим опытом работы. Могу сказать, что они постоянно занимаются самообразованием, повышают квалификацию, отслеживают все новинки и тенденции в архитектуре, строительных материалах, инженерном оборудовании.

Наша команда – коллектив профессионалов с большим практическим опытом и глубокими теоретическими знаниями. Поэтому наши клиенты могут быть спокойны за результат.

– Где именно занимаетесь проектированием коммерческих объектов?



– Мы занимаемся проектированием по всей Московской области, большая часть наших объектов расположена на территории городского округа Истра, так как здесь мы были основаны и ведём свою деятельность.

– Как много проектов сдала компания «Юнигрупп»? Какие из них у вас вызывают особую гордость?

– Количество объектов, которые мы реализовали за 10 лет работы, достаточно велико. Могу выделить следующие проекты:

1. ЗАО «Рентгенпром» занимается производством рентгеновского оборудования. Мы полностью ведём проектирование производственных и складских зданий, часть уже введена в эксплуатацию, другая находится в разработке.





2. Группа компаний «Вектор Инвестментс»: мы разрабатывали проекты планировок для коттеджных посёлков и проектировали коммерческие здания.

3. Группа компаний «Ферро-Эстейт»: занимаемся проектированием логистического парка, расположенного в д. Денково г. о. Истра.

4. Со спа-отелем «Мистраль-Истра» мы тесно сотрудничали не только по проектным, но и кадастровым работам.

5. Для Олега Сироты спроектировали ферму «Русский пармезан», в том числе коровник, сыроварню.

– Отразилась ли пандемия на состоянии вашего бизнеса? Какие меры вы предприняли в связи с этим?

– Безусловно, пандемия отразилась и на работе нашей организации, но с самого начала мы активно принимали меры по предотвращению распространения заболевания в нашем коллективе. Для этого проводили своевременную санитарную обработку помещений, использовали индивидуальные средства защиты от вируса и в числе первых перешли на удалённую работу. В связи с этими обстоятельствами количество новых объектов снизилось, но это временное явление. Сейчас настроение внутри нашей команды позитивное, мы готовы помогать людям и делать мир красивее благодаря своей работе.

– Как с вами можно связаться?

– Офис архитектурного бюро «Юнигруп» находится по адресу: Московская область, г. Истра, ул. Московская, 48, офис 1. Тел.: +7 (495) 725-87-84, +7 (909) 980-70-00.

Сайт: <https://www.unigroup-istra.com/>



ДМИТРИЙ КАТКОВ: «Банк «Возрождение» поддерживает своих клиентов»

Разразившаяся во всём мире пандемия коронавирусной инфекции стала настоящим испытанием не только для экономики страны, она проверила на прочность более важное – отношение к своим клиентам и партнёрам многих организаций и предприятий, чья сфера деятельности – оказание услуг. И по большому счёту не так уж важно каких: ЖКХ, торговля, общественное питание, транспорт, услуги связи или банковские.

Как быстро компании отреагировали, какие меры приняли для защиты клиентов от возможности заражения, что предложили для их поддержки в трудный период? Безусловно, одним из примеров того, как нужно действовать в таких условиях, стал банк «Возрождение». Действия банка отличались скоростью и последовательностью, а главное, очень правильными целями и задачами – ни при каких условиях не прекращать работу, обеспечивая клиентам круглосуточный доступ ко всем банковским услугам, создать в отделениях атмосферу безопасности, то есть максимально поддержать клиентов в этот непростой период. Подробнее о каждом из направлений нам рассказал региональный управляющий Истринского дополнительного офиса банка «Возрождение» Дмитрий Николаевич Катков.

– Дмитрий Николаевич, как отразились неблагоприятная эпидемиологическая ситуация и введение карантина на работе банка?

– Даже после объявления карантина офисы «Возрождения» продолжили работу. Банки относятся к числу непрерывно действующих организаций, и на необходимость их работы даже в этот период президент обратил особое внимание. Наши клиенты должны быть уверены, что при любых обстоятельствах их средства в безопасности, они могут воспользоваться ими в любой момент... В качестве дополнительных мер безопасности мы усилили меры по дезинфекции помещений, снабдили офисы средствами обработки, ограничили вход в отделения банка – одновременно не более 5 человек. Ну и конечно, в этот период всеми возможными способами мы старались ориентировать клиентов на использование дистанционных каналов – интернет-банка и мобильного приложения. Все текущие операции – переводы, оплаты счетов, в том числе ЖКХ, можно делать удалённо.

– Президент среди прочих мер сообщил о введении дополнительного налога с вкладов. Как отреагировали ваши вкладчики, наблюдался ли отток депозитов?

– В первые несколько дней, поскольку было не очень понятно, когда и как будут взимать налог, некоторая активность была. Но очень быстро она сошла на нет. После внесённых правительством уточнений стало ясно, что новые правила вступают в силу с 1 января 2021 года, а налог фактически будут брать только с 2022 года. И потом сумма налога всё же не критичная: со вклада размером 1 млн руб. налог составит ориентировочно 1300 руб. Кроме того, бессмысленно снимать средства более миллиона и переводить их в другие банки: будут учитываться все вклады человека, суммарно превышающие 1 млн руб. Что касается нашего банка, ставки по вкладам у нас одни из лучших на рынке, поэтому динамика по ним даже сейчас положительная.

– У «Возрождения» существенная доля рынка ипотечного кредитования, банк активно предлагает потребкредитование. Понятно, что сейчас многие из ваших клиентов могут испытывать трудности с выплатой кредитов. Скажите, они получают какую-то поддержку от банка?

– Банк «Возрождение» объявил о введении кредитных каникул 30 марта 2020 года, сразу после первого обращения президента. В соответствии с вступившим в силу 3 апреля 2020 года ФЗ № 106 кредитные каникулы по потребительским и ипотечным кредитам могут быть предоставлены при условии снижения официального дохода на 30 и более процентов за последние 1-2 месяца по сравнению со средним доходом в 2019 году; или в случае если у клиента диагностирован COVID-19. Документы, подтверждающие трудную жизненную ситуацию, необходимо предоставить в банк в течение 90 дней. Закон ограничил размер ипотечных и потребительских кредитов, подпадающих под каникулы: размер ипотечного займа не может превышать 1,5 млн, а потребительского – 250 тыс. рублей. Мы понимаем, что кредитные обязательства наших клиентов могут выходить за эти рамки, поэтому готовы предложить собственные гибкие программы реструктуризации, ис-



ходя из конкретной ситуации заёмщика и вне зависимости от суммы кредита.

– Какую поддержку «Возрождение» может оказать предпринимателям, особенно сегмента «малый и средний бизнес», который более всего оказался под ударом?

– У «Возрождения» более 50 тысяч клиентов сегмента «малый и средний бизнес», исторически банк давно и успешно работает с этой категорией предпринимателей, и мы очень хорошо понимаем, с какими сложностями они сейчас столкнулись. Банк готов предложить предпринимателям, попавшим в сложную ситуацию, оформить реструктуризацию ссудной задолженности (перенос сроков уплаты основного долга, уменьшение размера суммы ежемесячного платежа в счёт погашения основного долга). Каждый случай рассматривается индивидуально и в оптимально короткие сроки. Не стоит забывать, что «Возрождение» имеет большой опыт кредитования в рамках государственных программ поддержки предпринимательства, которые сейчас могут быть как никогда актуальными для компаний сегмента МСБ.

– Что это за программы?

– Речь идёт о Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. «Возрождение» предлагает заёмщикам – субъектам МСП – воспользоваться финансированием на льготных условиях по ставке не выше 8,1% годовых без дополнительных комиссий. Кредиты предоставляются как на инвестиционные цели, так и на цели пополнения оборотных средств в сумме от 3 млн до 1 млрд рублей. Программа доступна всем субъектам МСП вне зависимости от сферы деятельности. Кроме того, банк находится в процессе вступления в ряд других государственных программ поддержки, в том числе и в программу по льготным кредитам на выплату заработной платы. Уже к середине второго квартала 2020 г. клиенты банка смогут получить полный спектр новых инструментов государственной поддержки, анонсированной Правительством РФ.



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Вклад «МОЙ ДОХОД»

Ваша #НЕПРОСТОКАРТА
ПОВЫШАЕТ СТАВКУ!

7 ДОХОД ДО
7,50 %

ГОДОВЫХ*

ПРИ АКТИВНОМ
ИСПОЛЬЗОВАНИИ КАРТЫ

Актер
Игорь Петренко
клиент Банка с 2005 года

8 800 775 93 93 // www.vbank.ru / ВСЕ СЛОЖИТСЯ!

*Вклад «Мой доход». Валюта вклада – рубли РФ и доллары США. Минимальная гарантированная ставка — 4,900% годовых в рублях / 0,100% годовых в долларах США. Сроки размещения: 91 дн., 181 дн., 367 дн., 547 дн., 731 дн., 1095 дн. Сумма вклада: через дистанционные каналы - от 30 000 руб. / от 500 долл. США; в офисе Банка - от 100 000 руб. / от 3 000 долл. США. По желанию вкладчика проценты могут быть капитализированы или перечислены на счет в Банке, допускающий зачисление. Выплата процентов ежемесячно. Без довлжений и частичных снятий. Досрочное расторжение вклада по ставке вклада «до востребования» в соответствующей валюте, действующей в Банке на дату расторжения договора. Пролонгация автоматическая, но не более 2 раз, далее договор продлевается на условиях вклада «до востребования». Вклады застрахованы в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ "О страховании вкладов в банках Российской Федерации". Возмещение по вкладам в Банке, в отношении которых наступил страховой случай, выплачивается вкладчику Агентством по страхованию вкладов в размере 100 % суммы вкладов в Банке, но не более 1,4 млн рублей. Ставка в рекламе указана при размещении вклада от 30 000 руб. в дистанционных каналах (от 100 000 руб. в офисах Банка) на 1095 дней с учетом капитализации и при обороте по дебетовой # НЕПРОСТОКАРТА (далее – Карта) от 75 тыс. руб./мес. в рамках Акции «Твои правила» (надбавка 0,75% – при сумме покупок по Карте от 10 тыс. руб. (вкл.) до 50 тыс. руб., 1,5% – от 50 тыс. руб. (вкл.) до 75 тыс. руб., 2% – от 75 тыс. руб. (вкл.)). Акция действует с 19.08.2019 г. Подробная информация об организаторе Акции, сроках, месте и порядке ее проведения, а также актуальные тарифы на сайте www.vbank.ru и во всех подразделениях Банка. Не является офертой. Информация актуальна на 06.03.2020. Банк «Возрождение» (ПАО). Ген. лицензия ЦБ РФ №1439 от 22.01.2015.



Вклады
застрахованы



АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)