

БИЗНЕС ДИАЛОГ

business di

МЕДИА

№ 2 май 2021



ТЕМА НОМЕРА:

ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ВИКТОР АЗАРОВ:
«ПРИОРИТЕТНОЙ ЗАДАЧЕЙ
ДЛЯ НАС ЯВЛЯЕТСЯ
ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА»

МАРИЯ КУЛЬКОВА:

**«БЕЗОПАСНОСТЬ НА ДОРОГЕ –
ЭТО ОБЩАЯ ЗАБОТА ЕЁ ВЛАДЕЛЬЦА
И УЧАСТНИКОВ ДВИЖЕНИЯ»**



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

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

Ответственный редактор: Виктория Лукьянова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова

Корреспонденты: Наталия Манахова

Дизайн и верстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец,

Наталия Фастова, Кира Кузмина, Виолетта Скулкина

Фотографы: Роман Новиков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электrozаводская, 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 17.05.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Используются фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com, sportivnikvartal

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**

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		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 «Благодель», 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 Виктор Азаров: «Приоритетной задачей для нас является поддержка бизнеса»
- 6 Евгений Леликов: «Деловая среда для сектора МСП – персонал, за который надо бороться, и мы содействуем предпринимателям в этом вопросе»
- 10 Александр Романов: «Под словом «мы» я подразумеваю команду специалистов самых разных уровней»
- 12 Желание потребителей – основа новых трендов
- 14 Мария Кулькова: «Безопасность на дороге – это общая забота её владельца и участников движения»
- 20 Александр Скрипкин: «Мы первые по ряду позиций в России и поставляем лучшие решения!»
- 24 Виктор Богачёв: «Интеллектуальные транспортные системы предназначены для того, чтобы снизить нагрузку на человека и тем самым повысить безопасность, комфорт и экономичность дорожного движения»
- 28 Евгения Задорожная: ««Наша платформа – отличное решение для самозанятых преподавателей, которые умеют работать в современных LMS-системах»
- 32 Эксперты рассказали, как правильно пользоваться дезинфицирующими средствами
- 36 Легко ли быть малым предпринимателем в России?
- 40 «ССТЭНЕРГОМОНТАЖ»: уникальный портфель решений для стратегических отраслей
- 44 Иван Моторико: «Если на одном из участков произойдёт сбой, мы не окажемся в тупике!»
- 48 Армен Мурадян: «Весомый фактор для создания известного и надёжного бренда – это качество продукции»
- 52 Алексей Якубовский: «В наших планах – сделать имя компании «ИПК «ИНДУСТРИЯ» отечественным брендом по автоматизации»
- 54 Шахана Магаррамова: «Я думаю, женщины могут абсолютно всё»
- 56 Наталья Вахитова: «Я человек, выводящий за рамки»



На обложке: генеральный директор
ООО «Драфт» Мария Кулькова.
Фотограф: Павел Судариов



ВИКТОР АЗАРОВ:

«Приоритетной задачей для нас является поддержка бизнеса»

История подмосковного города Мытищи и его окрестностей связана с целым рядом экономических и социальных событий нашей страны. Так, водный путь по Яузе долгое время оставался экономически важным объектом для столицы, а в XVIII веке между городами был проложен самотёчный водопровод. Выбор местоположения водопровода был отнюдь не случайным: именно Мытищинские ключи с незапамятных времён считались качественным источником питьевой воды. Ещё одним интересным фактом является то, что первый российский электропоезд также был собран на мытищинском заводе. Сегодня же город Мытищи – это крупный мегаполис, на территории которого расположились производственные, промышленные и сельскохозяйственные предприятия и заводы. Как происходит взаимодействие между предпринимателями и администрацией городского округа, а также о том, какие проекты реализуются на его территории, рассказал глава городского округа Мытищи Виктор Азаров.

– Экономический потенциал городского округа Мытищи сосредоточен на промышленном производстве. Скажите, какую поддержку оказывает администрация округа своим предпринимателям? Каким сферам также отводится наиболее важная роль?

– На сегодняшний день округ является эффективным и стабильно развивающимся муниципальным образованием с высоким уровнем социально-экономического потенциала, подтверждаемым качеством жизни нашего населения.

Сфере промышленности в экономике округа, региона и страны предназначена важнейшая роль. Это прежде всего обусловлено тем, что обеспечение отрасли хозяйственного комплекса средствами и предметами труда является наиболее важным фактором научно-технического прогресса и расширенного воспроизводства в целом. Темпы роста промышленности, её структура и уровень развития – важнейшие показатели, характеризующие состояние экономики и уровня жизни населения.

В настоящее время в городском округе Мытищи промышленный потенциал сосредоточен на 40 крупных и средних промышленных предприятиях, во главе которых находятся системообразующие предприятия федерального и регионального уровней, выпускающие свыше 400 наименований продукции, пользующейся спросом как в России, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Вклад в экономику Подмосковья крупными промышленниками округа составляет почти 6%.

Муниципалитет создаёт для предприятий благоприятную институциональную среду, способствуя их адаптации к местным условиям. Помимо этого, он максимально содействует предприятиям в получении земельных участков, доступе к местным природным ресурсам, подسоединении к инженерным и транспортным коммуникациям, обеспечивает упрощение процедур получения разрешительной и согласовывающей документации и т. д., чем порождает взаимный интерес на основе баланса совместных скоординированных действий по экономическому и социальному развитию территории.

Безусловно, все сферы экономики играют определяющую роль в формировании доходной базы бюджета, создавая или сохраняя рабочие места, а предприятия, функционирующие на территории городского округа, способствуют социальной стабильности на территории.

– Как происходило взаимодействие между предпринимателями и органами власти в сложившейся неблагоприятной эпидемиологической обстановке, которая повлияла на работу многих организаций округа?

– Да, обстановка была непростая. Хочется отметить, что промышленные предприятия в максимально короткие сроки адаптировали бизнес-процессы под новый формат работы, что позволило выполнить свои обязательства перед партнёрами и клиентами, а также предотвратить серьёзные убытки.

В таких условиях снижение объёмов производства происходит, конечно, не одномоментно, поскольку многие обеспечены контактами. Промышленность может какое-то время работать, скажем так, «на склад». А также принятые карантинные меры всё-таки затронули в значительно меньшей степени промышленность по сравнению с торговлей и сферой услуг.

В этот период был организован бизнес-чат, где осуществлялось общение между органами власти и организациями. Таким образом, информирование происходит быстро и касается практически всех вопросов, интересующих стороны. Также была введена практика проведения совещаний в формате видеоконференции.

– Одной из задач является привлечение инвестиционного потенциала. Расскажите об инвестиционных проектах, реализуемых в Мытищинском округе.

– Городской округ Мытищи обладает широкими ресурсными возможностями для развития реального сектора экономики.

Интересной сферой для развития бизнеса на нашей территории является туризм, реализация которого возможна благодаря наличию богатого культурно-исторического наследия и рекреационных природных ресурсов. Возможными направлениями развития туризма можно назвать историко-познавательный, активный отдых и экотуризм.

В сфере экотуризма на территории нашего городского округа крестьянское (фермерское) хозяйство «Данс» организует экскурсии выходного дня. Посетители общаются с домашними животными и



приобретают свежие молочные фермерские продукты.

Проекты инновационного парка развлечений «Парк «Россия» на площади 325 га (дер. Сухарево, Марфино, Шолохово) и рекреационно-туристического комплекса «СадкоПарк» (на берегу Пяловского водохранилища, рядом с дер. Аксаково) на территории 54 га очень дорогостоящие, но интересные, рассчитанные на любой возраст.

«Здоровье нации – важнейшая задача государства, без её решения невозможно решать другие проблемы», – заявил Президент РФ Владимир Путин.

В округе активно пропагандируется здоровый образ жизни, создаются спортивные объекты:

– физкультурно-оздоровительный комплекс с ледовой ареной и многофункциональным спортивным залом общей площадью 14 тыс. кв. м на ул. Селезнёва;

– физкультурно-оздоровительный комплекс с бассейнами, спортивными залами и подземным паркингом общей площадью бо-

лее 5 тыс. кв. м планируется в мкр-н 6, 14;

– профессиональный бассейнный комплекс общей площадью более 4 тыс. кв. м в мкр-н 17;

– спортивный центр закрытого типа для подготовки водолазов, дайверов на площади 3,5 тыс. кв. м по ул. Силикатная.

Перспективной отраслью развития бизнеса является создание производственно-логистических комплексов: это многофункциональный корпус промышленного парка «ПНК Вешки»; действующий промышленный парк «Аббакумово» с территорией 27,8 га, 50% которой уже выкуплено инвесторами; проект технопарка «Пирогово», планирующий строительство восьми новых производственно-складских комплексов.

– Каким образом происходят привлечение инвестиций и взаимодействие с инвесторами?

– Ввиду последних нововведений инструментом для привлечения инвесторов является Центр управления регионом («ЦУР-Бизнес»). Данная платформа – часть реализации нацпроекта «Цифровая экономика», обозначенного президентом.

На основании этой платформы происходит оперативное взаимодействие бизнеса с региональными и муниципальными властями. На площадке «Центр управления регионом (ЦУР) – Бизнес» аккумулируются поступающие заявки от инвесторов на размещение бизнеса: от подбора земельного участка, объекта капитального строительства до выбора готовых производственных и складских площадей. За 10 месяцев текущего года поступило из «ЦУР-Бизнес» 126 заявок от инвесторов на размещение производства, реализацию проектов в социальной сфере (медицина, спорт, услуги по уходу за детьми и т. п.). Порядка 100 коммерческих предложений направлено инве-



торам для реализации проектов на территории нашего округа.

Инвестирование представляет собой неотъемлемый экономический процесс. Качество деятельности округа в сфере инвестирования определяет темп его процветания.

Каждая инвестиционная операция сопровождается корректно составленной документацией, причём на каждом этапе её реализации. Документы могут создаваться не только для отдельного объекта инвестирования, но и для административно-территориальной единицы, находящейся в пределах региона. Таким документом является инвестиционный паспорт.

Инвестиционный паспорт нашего округа переведён на английский язык и размещён на сайте органов местного самоуправления городского округа Мытищи.

тищи направлено 23,5 млрд рублей инвестиций за счёт всех источников финансирования и создано 1613 рабочих мест.

– В городском округе Мытищи большая доля рынка отведена малому и среднему бизнесу. Какие меры поддержки предусмотрены на его территории в настоящее время?

– Финансовая поддержка наших предпринимателей осуществляется в рамках муниципальной программы «Предпринимательство». В 2020 году проводился конкурс на предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) г. о. Мытищи. Бюджет конкурса – 5,6 млн руб. С учётом количества поданных заявок и опыта предыдущих лет получателями субсидии станут не менее 12 субъектов бизнеса. Размер субсидии составляет до 800 тыс. руб.,

ставила 64 млн руб.

На сегодняшний день перечень муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) пользование субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП, включает 30 объектов недвижимости.

Для социально ориентированного бизнеса предоставляются льготы в размере 50% на аренду муниципальных помещений, используемых в профильной деятельности. Дополнительно для субъектов МСП предусмотрены льготы на аренду имущества г. о. Мытищи, включённого в перечень муниципального имущества, согласно которым в первый год аренды субъект МСП платит 40% от арендной платы, во второй – 60%, в третий – 80%, в четвёртый и последующие годы – 100%. Тринадцать социально ориентированных субъектов МСП получают преференции в виде льгот на аренду муниципальных помещений.

Субъектам МСП – арендаторам муниципального недвижимого имущества предоставлены следующие льготы в зависимости от вида деятельности:

- освобождение от уплаты арендных платежей за период апрель-июнь 2020 г.;
- отсрочка до 01.10.2020 г. по уплате арендных платежей с её выплатой равными частями в течение 2021-2022 гг.

Воспользовались данными мерами поддержки три субъекта МСП нашего округа.

В текущем году предоставлена отсрочка субъектам предпринимательства на 6 месяцев по договорам на право размещения нестационарных торговых объектов (далее – НТО) на территории округа. На основании поступающих заявлений составлены и подписаны дополнительные соглашения об отсрочке платежей к 19 договорам. Схемы размещения НТО действуют до конца 2022 г.

Была принята нормативно-правовая база, освобождающая от уплаты земельного налога с 01.03.2020 по 01.07.2020 г. собственников объектов недвижимости (торговые центры, объекты торговли, общепита и бытового обслуживания) в обмен на снижение ставок аренды не менее чем на 50% и на не менее чем двукратную сумму налога для арендаторов, приостановивших свою деятельность в связи с введением режима повышенной готовности.

В постоянном режиме оказывается информационно-консультационная поддержка нашим предпринимателям. В 2020 году была проведена серия обучающих семинаров, круглых столов, образовательных мероприятий на актуальные темы поддержки и развития малого предпринимательства, участниками которых на 31.10.2020 г. стали 1286 как действующих, так и потенциальных предпринимателей.



На Инвестиционном портале Московской области в открытом доступе для инвесторов размещены сведения об имеющихся свободных земельных участках, о производственных, складских и офисных помещениях, расположенных на территории г. о. Мытищи. В настоящее время мы можем предложить инвесторам земельные участки общей площадью около 40 га государственной и частной собственности.

Сейчас на территории округа на активной стадии реализации находятся 56 инвестиционных проектов на общую сумму почти 91,2 млрд руб. До 2024 года планируется создать более 8 тыс. рабочих мест.

Инвестиционная деятельность считается довольно сложной и многогранной, а также требующей постоянного учёта.

Так по предварительным результатам за 10 месяцев 2020 года в экономику и социальную сферу городского округа Мы-

тищи направлено 23,5 млрд рублей инвестиций за счёт всех источников финансирования и создано 1613 рабочих мест.

В рамках региональной программы развития бизнеса на 12.11.2020 г. получателями субсидии стали пять организаций г. о. Мытищи, на общую сумму более 15 млн руб. В настоящее время конкурсные процедуры продолжаются, на субсидию претендует более 10 мытищинских организаций.

Мытищинский бизнес активно пользуется мерами финансово-кредитного характера. На 12.11.2020 г. шесть организаций получили займы в Московском областном фонде микрофинансирования на общую сумму 8,5 млн руб.

Поручительством Московского областного гарантийного фонда воспользовались пять организаций г. о. Мытищи. Сумма поручительства по договорам со-

Организации из числа пострадавших отраслей активно консультируются по вопросам получения федеральных мер поддержки на развитие и поддержание бизнеса в период действия мер повышенной готовности, связанных с распространением новой коронавирусной инфекции.

– Экономика вашего округа имеет социальную направленность, однако это подразумевает и большие вложения. Скажите, каким образом удаётся сохранить баланс между развитием экономики и поддержкой социальной сферы?

– Социальная сфера охватывает всё пространство жизни человека: от условий его труда и быта, здоровья и досуга до социально-классовых и национальных отношений. Одной из приоритетных задач г. о. Мытищи является улучшение уровня жизни граждан. Экономика обеспечивает достойное качество жизни подавляющему большинству граждан, хорошую обеспеченность услугами, качественными товарами, инфраструктурой. Большое внимание при этом уделяется экологии, а также развитию промышленности и передовых технологий. Доля социальной сферы в бюджете г. о. Мытищи составляет 67,4% от общего объёма финансирования, что говорит о её целенаправленном развитии.

Ключевыми в структуре социальной сферы выступают следующие три элемента: здравоохранение, образование, а также культура и искусство как отдельный аспект социальной сферы жизни человека. В зависимости от элемента и определяются ключевые цели социальной сферы.

В сфере здравоохранения стоит отметить ввод в эксплуатацию новой поликлиники по адресу: ул. Воровского, 2.

В сфере образования ввели в эксплуатацию школу на 1100 мест по адресу: Новомытищинский пр-кт, 4.

Г. о. Мытищи является развитым культурным центром, здесь ведётся постоянная работа по улучшению качества и доступности услуг в сфере культуры. На территории округа успешно функционируют два театра, картинная галерея, историко-художественный музей, дворец культуры и досуга «Яуза», в котором в 2020 году проведён ремонт, а также учреждения для молодёжи.

Также мы успешно реализуем проект «Активное долголетие», работа которого на время была приостановлена в связи с распространением новой коронавирусной инфекции. В проект активно вовлекаются люди пожилого возраста, что позволяет сделать их жизнь яркой, интересной и насыщенной.

Наш городской округ полностью обеспечен торговыми объектами. Из последних стоит отметить ТЦ «4DAILY», в котором в 2019 году открылся дополнительный офис МФЦ.



Мы гордимся насыщенной спортивной жизнью округа для разных возрастов и категорий населения. Основной упор делается на приобщение к спорту детей. Именно это является залогом развития здорового общества и ведёт к увеличению продолжительности жизни. Данные факторы впоследствии позитивно отражаются на экономическом развитии. К услугам населения – ФОК, прогулочные, облагороженные зоны в Пироговском лесопарке, теннисный корт, СК «Торпедо», СК «Строитель», Ледовый дворец «Арена Мытищи», на базе которого создана МХЛ «Атланты». Следует отметить, что проводится работа с детьми-инвалидами. Деятельность спортивной школы «Авангард» направлена на развитие и вовлечение лиц с ограниченными возможностями в занятия физической культурой и спортом.

В городском округе Мытищи зарегистрировано 95 социально ориентированных некоммерческих организаций. 42 организациям оказана поддержка органами местного самоуправления, 12 – имущественная поддержка на безвозмездной основе.

В ноябре т. г. будет объявлен конкурс на предоставление субсидий социально ориентированным некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями городского округа Мытищи, на возмещение произведённых затрат, связанных с реализацией проектов, направленных на решение социальных проблем. Субсидии предоставляются в рамках подпрограммы IX «Развитие и поддержка социально ориентированных

некоммерческих организаций» муниципальной программы «Социальная защита населения».

Таким образом, баланс между развитием экономики и поддержкой социальной сферы достигается за счёт прямой взаимосвязи. Развитие социальной сферы влечёт за собой развитие экономики. На современном этапе общественного развития именно человеческий потенциал становится решающим фактором социального и экономического прогресса.

– Скажите, какие задачи являются приоритетными для городского округа Мытищи?

– Приоритетной задачей для нас и, конечно же, для Подмосковья в целом является поддержка бизнеса – и крупного, и малого. Они создают основное количество рабочих мест, обладают ключевыми технологическими компетенциями, а главное, формируют заказы и спрос на продукцию тысяч других компаний по всей производственной цепочке.

Сейчас перед руководителями всех предприятий стоит задача максимально сохранить штат и уровень оплаты труда, так как ситуация на рынке труда непростая.

В качестве безработных на территории округа зарегистрировалось более 5 тыс. человек. Это 4% от всего экономически активного населения округа. Существенный рост безработицы – общемировой тренд. Но благодаря мерам поддержки бизнеса и населения в России удалось избежать кратного роста этого показателя.



ЕВГЕНИЙ ЛЕЛИКОВ:

«Деловая среда для сектора МСП – персонал, за который надо бороться, и мы содействуем предпринимателям в этом вопросе»

2020 год надолго останется в памяти жителей нашей страны. Помимо здоровья граждан, под удар попала одна из основных движущих сил экономики – бизнес. Всем предпринимателям хотелось получить некую подушку безопасности, понять, как действовать в той или иной ситуации, какие решения необходимо принять ради стабилизации обстановки. Одной из основных организаций на территории города Мытищи, отвечающей на вопросы предпринимателей, стал Союз «Мытищинская торгово-промышленная палата».

Сегодня мы общаемся с Евгением Леликовым, вице-президентом-директором МТПП, и узнаем, какую помощь удалось оказать предпринимателям, жителям города, а также о том, как сама палата преодолела столь непростые времена.

– Прошлый год тесно связан с таким событием, как новая коронавирусная инфекция, распространение которой неблагоприятно отразилось на секторе МСП. Скажите, какое содействие оказала ваша торгово-промышленная палата в это нелёгкое для предпринимателей время? С какими вопросами они чаще всего обращались к вам?

– Когда начался период пандемии, в первую очередь к нам стали обращаться с вопросами о мерах поддержки бизнеса. Необходимо было разобраться, кто попал в категорию системообразующих пред-

приятий и иные категории, выделенные государством, а кто – нет. Возникли вопросы и относительно пропусков. Предприниматели интересовались организацией рабочих процессов на удалении в части законного оформления соответствующих приказов и распоряжений.

По мере выхода распоряжений органов власти мы, сами по ходу дела изучая и вникая в них, сразу информировали предпринимателей об этом, работали с «колёс».

Также были подняты вопросы об уполномоченных банках для предоставления

льготного кредитования. Один из важных вопросов в конце первой волны касался признания форс-мажорных обстоятельств, что привело к валу запросов. Обращения поступали не только от местных предпринимателей, но и от представителей сектора МСП из других городов и регионов. Мы не были уполномочены признавать этот факт, но, со своей стороны, консультировали, объясняли, рассказывали и помогали составлять обращения в Союз «ТПП Московской области», который осуществлял данную функцию. Позже на нас была возложена обязанность выезда на

предприятия для проведения актов обследования и составления заключений, по результатам которых уже Союз «ТПП МО» принимал решения.

Подводя итог в вопросе о работе в пандемию, хочу обратить внимание на одно событие, которым мы особенно гордимся. В период первой волны коронавируса мы организовывали трёхразовое питание 64 врачей, прикомандированных к Мытищинской ГКБ, в течение трёх недель! Московская областная дума отметила этот факт и поблагодарила всех участников действия. Спасибо всем.

– Каждая торгово-промышленная палата уникальна. Скажите, сколько комитетов функционирует в вашей? Какие функции они выполняют?

– Наша торгово-промышленная палата и правда уникальна. У нас насчитывается десять общественных формирований и одно структурное подразделение. Например, успешно функционирует отдел развития страхового рынка, его начальник, А.А. Романов – известный специалист в этой области, который консультирует федеральные страховые компании, создавая новые страховые продукты. Проводим мы и бесплатные страховые аудиты для предприятий и организаций. Раньше больше времени уделяли вопросам продвижения, рекламы и деловых миссий. Сейчас наш вектор сместился в





сторону сокращения расходов предприятий, связанных с осуществлением деятельности.

Также очень актуальным является отдел автоматизации электронного документооборота во главе с руководителем Ю.В. Некрасовым. Внедрение новых программ позволяет компаниям сократить расходы и повысить профессиональную активность.

В рамках палаты существует ещё и отдел земельного консалтинга. Несмотря на то, что обращений было мало (около 5-7), такая структура существует и в ней бывает необходимость. Работа начальника отдела С.И. Смирновой и её отдела касается не только членов палаты: мы общаемся и с юридическими лицами, которые не являются членами палаты, и другими объеди-

ции взаимодействуют с комитетом, в том числе и с руководителем отдела Д. Р. Бикбаевым, и мы представляем их интересы на разном уровне.

В апреле с. г. мы проведём публичное общегородское мероприятие «День социально-правовой защиты и здорового образа жизни», где наши структуры будут предоставлять возможность всем гражданам проконсультироваться по юридическим и правовым вопросам. Мы проводим работу по популяризации образовательных процессов и программ. Так, руководитель гимназии им. Петра Первого (С. А. Дербичева) вышла с предложением обучать детей-инвалидов в удалённом режиме на безвозмездной основе.

Я сама являюсь волонтером Управления социальной защиты г. о. Мытищи наряду с сетью парикмахерских «Дали» и компанией «Интерсэн-плюс», которые регулярно оказывают помощь детям, инвалидам, пенсионерам. «Дали» бесплатно предоставляет постижёрные услуги обитателям домов престарелых и приютов. Всем детям на Новый год и первое сентября в центре «Преображение» ежегодно оказывается помощь. Около 20 человек получает в подарок новую форму, обувь, рюкзаки и другие приятные подарки. Такие мероприятия проходят на территории г. о. Мытищи на постоянной основе.

Комитет по рекламе под руководством А.Т. Рязанова оказывает услуги оформления рекламной продукции любой сложности: от благодарственных писем до создания дизайнерских макетов и буклетов.

В юридическом отделе скоро начнут работу более восьми специалистов, в том



Отдел развития технологий управления кадровыми ресурсами под руководством О.А. Усачевой тоже оказался актуальным. Целый ряд предприятий обращался к нам с просьбой провести правильный кадровый аудит, оценить эффективность работы кадров и дать разъяснения по вопросам, касающимся принятия на работу и увольнения, особенно в условиях пандемии.

нениями (Союз промышленников и предпринимателей, «Опора России» и пр.).

Крайне актуальна деятельность Комитета по образованию и социальным вопросам. В его составе – 11 частных школ, восемь детских садов, шесть ИП и ООО, которые оказывают услуги высшего, среднего специального, среднего и дополнительного образования. Все эти организа-

числе начальник отдела О. А. Клопов, которые будут регулярно находиться в здании палаты, отвечать на звонки и назначать личные встречи.

Хочется отметить, что с 1.01. все предприятия общественного питания обязаны иметь подтверждение по ХАССП. Ранее данная сертификация пользовалась спросом у некоторых престижных отелей и ресторанов и не являлась обязательной. Наш орган по сертификации, во главе с Л.М. Онищенко, осуществляет данную услугу на платной основе.

– Расскажите, как МТПП совершенствует деловую среду округа? Какие меры и методы для этого используются?

– Главное, что деловая среда для сектора МСП – персонал, за который надо бороться, а мы содействуем в этом вопросе. Наша палата фактически выполняет функцию моста взаимоотношений между властью и предпринимателями. Мы производим контроль по решению вопросов там, где никто уже не может помочь. Людям нужно, чтоб их выслушали и поняли. В противном случае вокруг той или иной острой ситуации возникнет «истерический вакуум с негативом», который распространится как плесень.

Мы сотрудничаем с Российским университетом кооперации. Его студентам предоставляем места для прохождения практики: обучаем основам работы с системой ХАССП, проводим встречи с предприни-

мателями и экскурсии на предприятия и в организации. Сейчас создаётся специальная группа по подготовке в области страхования под руководством Д.В. Гриценко. Ранее мы занимались переподготовкой людей с ограниченными возможностями для работы в страховых компаниях. Однако из 100 человек на обучение приходит пять, а по факту обучается около двух. Нам удалось подготовить четырёх человек, кто действительно потом остался в профессии, один из них работал в ТПП. Дать даже одному человеку «путёвку в жизнь» дорогого стоит.

– Привлечение инвестиций – одна из главных задач палаты. Скажите, чем инвестиционно привлекателен городской округ Мытищи?

– В нашем городском округе созданы все необходимые природные, культурные и экономические условия, отлажена инфраструктура: две федеральные трассы, близость к столице. В городе Мытищи расположены четыре вуза, два колледжа, а также техникум.

Приоритетно в городском округе развиваются промышленность, химическое производство, логистика, оптово-розничная торговля. Порядка одного миллиона земель округа было отведено под инвестиционные проекты: это логистика, потребительский рынок, социальная сфера. В настоящий момент реализуется 28 инвестиционных проектов.



– Какими итогами работы гордится Союз «Мытищинская ТПП» и какие планы вы собираетесь реализовать в нынешнем году?

– Нам удалось сохранить штат палаты и актуализировать членскую базу. В прошлом году с нашим участием была предоставлена муниципальная субсидия 11 предприятиям, из которых четыре организации являются членами нашей палаты. Но 2020 год в связи с пандемией сложно назвать показательным и чем-то выделяющимся. Мы собираемся развивать все направления нашей работы, увеличивать количество членов палаты и продолжать помогать людям.





АЛЕКСАНДР РОМАНОВ:

*«Под словом «мы»
я подразумеваю
команду
специалистов самых
разных уровней»*

Торгово-промышленная палата – это негосударственная некоммерческая организация, одной из основных целей которой является создание благоприятных условий для деятельности предпринимателей. Почти в каждом городском округе Московской области есть своя ТПП, способствующая развитию бизнеса. В компетенцию ТПП, как правило, входят юридические, образовательные и информационные услуги, а также услуги по сертификации. Однако есть и интересные исключения, которые отличают одну ТПП от другой. Сегодня мы общаемся с Александром Романовым, начальником отдела развития страхового рынка Союза «Мытищинская торгово-промышленная палата» (далее – Союз МТПП). Данный отдел является уникальным и не имеет аналогов.

– Расскажите, чем занимается ваш отдел? Не в каждой ТПП есть такие отделы и услуги. Почему в Союзе МТПП решили создать и развивать это направление?

– Отдел был создан 12 апреля 2018 года, и в системе ТПП он является уникальным. Это отражается не только в выбранном направлении – управление рисками и страхование, – но и в инструментах, которые мы сами же и разработали.

**«ПОД СЛОВОМ «МЫ»
Я ПОДРАЗУМЕВАЮ КОМАНДУ
СПЕЦИАЛИСТОВ САМЫХ РАЗНЫХ
УРОВНЕЙ, КОТОРУЮ МЫ
СОБИРАЛИ С 2010 ГОДА. СРЕДИ
НИХ ЕСТЬ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ
СОТРУДНИКИ КРУПНЕЙШИХ
СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ,
И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АГЕНТЫ, БРОКЕРЫ».**

Наш отдел занимается разработкой и внедрением комплексных программ по

развитию страхового рынка. Несмотря на достаточно общую формулировку, стоит отметить, что мы работаем на стыке нескольких сфер. Некоторые из них – это страхование, маркетинг и социальное предпринимательство.

ТПП является хорошей платформой для реализации наших идей. Это одна из немногих общественных организаций, которая имеет необходимый административный вес и влияние. Также она является прекрасной площадкой для ведения переговоров с руководителями самых разных уровней. А МТПП – одна из самых активных в Московской области, работающая с другими муниципальными, региональными и даже федеральной ТПП.

– Как часто и с какими проблемами к вам обращаются руководители предприятий и организаций? Ваша работа больше направлена на предотвращение страховых рисков или решение уже возникших проблем в бизнесе?

– Раньше к нам чаще всего обращались, если у предприятия уже возникли значительные трудности. Например, при приобретении оборудования в кредит банк сроч-

но требует застраховать его. Или поступило письмо от контрольно-надзорных органов о проведении проверки опасных объектов, которые должны быть застрахованы.

В настоящее же время наш отдел хорошо зарекомендовал себя, поэтому многие предприятия обращаются по текущим, а не экстренным вопросам. Однако мы не ждём, пока к нам обратятся, а идём к потребителю самостоятельно. Тем самым мы нарабатываем себе репутацию, которая никогда не бывает лишней.

– Проводите ли вы семинары и другие мероприятия для руководителей с целью повышения их грамотности в сфере страховых услуг?

– Страхование является областью незнания. Что рядовые граждане, что руководители предприятий плохо разбираются в страховании или относятся с недоверием.

Поэтому мы предпочитаем устраивать семинары только по очень актуальным темам. В своей работе мы считаем, что не существует юридических лиц. Есть интересы лиц физических. Поэтому темами наших мероприятий часто являются простые виды страхования для физлиц, знакомые каждому.

Именно такая подача позволяет говорить на одном языке с человеком, а уже затем перейти к более сложным продуктам для бизнеса.





– Какие услуги страхования вы предоставляете для физических и юридических лиц?

– Для физических лиц нами разработана социальная программа «Мытищи под защитой». По её условиям любой гражданин может бесплатно застраховать себя или своих близких от несчастного случая. Страхование осуществляется за счёт социальных партнёров (спонсоров): предприятий и организаций, которые оплачивают за людей страховую защиту. Для юридических лиц – это способ продвижения своих товаров и услуг в целевой аудитории «семья». Каждому застрахованному лицу выдаётся специальный страховой сертификат, который одновременно является рекламной поверхностью, содержащей скидки и специальные предложения от партнёров программы.

Кроме того, застрахованные получают возможность экономии и на других видах страхования. В программе участвует несколько страховых компаний, которые предоставляют различные льготы, бонусы, а также предлагают кешбэк при покупке полисов страхования.

Мы тесно общаемся с центром занятости, социальной защитой и общественными

организациями инвалидов. Для выдачи сертификатов привлекаем к работе людей, имеющих инвалидность. В дальнейшем сотрудники повышают квалификацию, пройдя обучение на базе Союза МТПП, и становятся профессиональными страховыми агентами. Тем самым мы исполняем и социальную функцию. Данная программа внедряется нами не только в Мытищах. В Егорьевске она называется «Точка опоры. Егорьевск» и работает с ноября 2018 года. В Королеве подобную программу мы проводим с 2010 года. Из других муниципалитетов также поступили запросы на её реализацию. В конце октября 2020 года мы получили запросы из Смоленска, Воронежа и Вологды с просьбой о реализации такой программы и у них.

Для юридических лиц нами разработана и внедряется услуга «Страховой аудит предприятия». Результатом её оказания является экономия до 35% всех расходов предприятия на страхование. И приятный бонус для сотрудников – специальные льготы при страховании себя и своего имущества.

Практически все организации используют страхование бессистемно и ситуативно. Финансовый директор ведёт страхование заложенного имущества, главный инженер заказывает полисы для опасных объектов, начальник транспортного цеха покупает ОСАГО и КАСКО, кадры ведают добровольным медицинским страхованием. Это напоминает басню про квартет. К сожалению, такой подход приводит к перерасходу средств и ухудшению качества страховой защиты. В итоге предприятие страхует не те риски, не на тех условиях и не за те деньги. Специалисты отдела анализируют действующие страховые договоры предприятия и дают рекомендации, что необходимо изменить,

модернизировать и улучшить. В случае если клиент на это согласен, происходит постепенное внедрение рекомендаций.

– Скажите, как вам удалось пережить период локдауна? Получилось ли продуктивно взаимодействовать с представителями бизнеса в этот период и какие вопросы были наиболее актуальны?

– Отрасль страхования пережила пандемию и карантин достаточно хорошо. К 2020 году все крупные компании имели IT-решения, позволяющие работать удалённо и без личных встреч с клиентами. В какой-то момент мы даже поняли, что можем обходиться без фронт-офисов по нашим программам.

Что касается нашего отдела, то за 2020 год нам удалось удвоить количество клиентов и сборов. Я думаю, что это очень хороший результат. Самым главным нашим ответом на пандемию были разработка и реализация дополнительного раздела программы «Мытищи под защитой» – «CoVID-19:NET». Мы предложили предприятиям застраховать своих сотрудников бесплатно от коронавирусной инфекции.

– Назовите самые актуальные вопросы развития страхового рынка в 2020 году, которые не были связаны с пандемией.

– Это:

- общее снижение покупательной способности населения;
- усиление конкуренции за потребителя между крупнейшими российскими страховыми компаниями;
- сокращение и оптимизация расходов страховых компаний, что приводит к увеличению доли страховых специалистов с недостаточной компетенцией, отсутствием базовых знаний страхового дела;
- рост роли IT-технологий в продажах.

– Каковы ваши дальнейшие планы?

– Я вижу три основные задачи, поставленные перед нами.

Первая – это продолжение активной работы по внедрению и реализации наших проектов, расширение их географии в Московской области.

Вторая – повышение уровня взаимодействия с учреждениями, организациями и градообразующими предприятиями в сфере предоставления качественной и доступной страховой защиты имущественных интересов как отдельных граждан и членов их семей, так и трудовых коллективов юридических лиц.

И отдельной задачей является работа с руководством крупнейших страховых компаний РФ по созданию адаптированных рабочих мест для людей, имеющих инвалидность, и обеспечению условий их гарантированной трудовой занятости.

Это очень амбициозные задачи для Союза МТПП.



ЖЕЛАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – ОСНОВА НОВЫХ ТРЕНДОВ

«Спрос рождает предложение» – основной постулат экономики. Его порождают именно потребители, что ярко подтвердила пандемия, начавшаяся в 2020 году. Что важно для потребителя сегодня? Как отреагировал бизнес на новые потребности? Какие технологические решения востребованы в постпандемический период? Об этом рассказал коммерческий директор бизнес-рынка в Московском регионе МТС Андрей Панагушин.

ОНЛАЙН-ПОКУПКИ

Несмотря на то, что формат покупок в онлайн существует относительно долго и продолжает набирать обороты, всплеск его популярности пришёлся именно на период пандемии. По исследованию ассоциации АКИТ, этот рынок только за первое полугодие 2020 года увеличился вдвое. Новая реальность вызвала новые потребности: это доставка еды, продуктов и других товаров на дом. Количество продаж через сервисы по доставке еды, в том числе за счёт категории 55+, в 2020 году выросло в 5-10 раз в зависимости от региона.

В результате мы видим смещение внимания ретейлеров в сторону онлайн-сервисов. Многие зашли в эту нишу впервые. Компании, которые до пандемии уже продавали в онлайн, испытали такие нагрузки, с которыми ранее сталкиваться не доводилось. Это привело к пониманию необходимости иметь надёжную и гибкую ИТ-инфраструктуру, готовую к запуску новых digital-проектов. Такие требования по силам облачным технологиям. Они не только снижают риски перегрузок систем и повышают скорость запуска новых решений, но и позволяют экономить на ИТ-ресурсах, что особенно важно в период низкого спроса.

БЕЗОПАСНОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ

Для онлайн и офлайн стали ещё более важны безопасные способы самообслу-



живания. В офлайне это, например, терминалы самообслуживания, в онлайн – цифровые помощники, рекомендательные программы на основе искусственного интеллекта.

Подобные автоматизированные бизнес-процессы быстрее и эффективнее внедрять также на основе «облаков». Они помогают избежать больших затрат и при этом развиваться технологически. При необходимости под проект можно взять большие вычислительные мощности или даже арендовать суперкомпьютер. Облачный провайдер #CloudMTS запустил сервис для высокоскоростной обработки данных на базе суперкомпьютера около года назад. Он ускоряет процессы обуче-

ния нейросетей в 140 раз по сравнению с вычислениями на обычных процессорах. Бизнес становится более быстрым, а значит, более конкурентоспособным.

ЭКОНОМИЯ

Снижение доходов, обусловленное нестабильной экономической обстановкой, заставляет бизнес внимательнее относиться к своим расходам, оставаясь востребованным. Зачастую предприятия в таких условиях пересматривают договоры с поставщиками, отказываются от новых проектов и замораживают внедрение цифровых решений. С этим не стоит топиться: отказ от них для современного

предприятия – шаг назад. Сэкономить на запуске новых digital-проектов помогут облачные решения. В качестве примера назову наш проект по запуску в «облаке» единой цифровой платформы управления для лесопромышленного холдинга Segezha Group. Платформа заменит множество производственных и управленческих систем холдинга. По результатам внедрения ИТ-решений ожидается снижение числа внеплановых ремонтов в два раза, внеплановых затрат – на 65%.

В целом ИТ-аутсорсинг позволяет сократить издержки на ИТ на 25-30%.

ПЛАТНЫЕ ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ

В период самоизоляции россияне стали чаще пользоваться онлайн-сервисами: кинотеатрами, образовательными услугами. Привычные офлайн-площадки пострадали от сокращения своей реальной аудитории. Несмотря на частично снятые ограничительные меры, тенденция предпочтения онлайн-сервисов сохранилась. Многим компаниям пришлось адаптироваться и начать предлагать собственные онлайн-услуги, чтобы занять своё место в новой нише. С облачными технологиями можно воспользоваться ресурсами для новых проектов практически сразу и при этом не дожидаться поставок нового оборудования, что ускоряет запуск проектов в 2-3 раза.

БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ

Если с уже сложившимися тенденциями мы разобрались, то хочется узнать и о прогнозах экспертов на ближайшее время. Своим видением с нами поделился директор облачного бизнеса МТС Олег Мотовилов.

«Цифра» уже повсюду, дальше только больше. За 2015 год человечество произвело 4,4 зеттабайта информации (4,4 миллиарда терабайт), а к 2025 году этот показатель превысит 160 зеттабайт. Это связано с дигитализацией практически всех сфер жизни человека, а также с повсеместным внедрением «Интернета вещей», больших данных и искусственного интеллекта. Постоянно растущие объёмы данных нужно надёжно хранить и обрабатывать. «Облака» эффективно закрывают эти потребности и поэтому уже стали неотъемлемой частью современного бизнеса.

Облачные технологии – это подспорье для внедрения цифровых проектов и развития онлайн-продаж. В период пандемии компании в сжатые сроки смогли адапти-

роваться к новой реальности: организовать удалённые рабочие места или быстро настроить каналы онлайн-продаж. Прогноз на текущий год – ещё большее усиление позиций «облака» в умах бизнесменов и госсектора. Этому будут способствовать и реализация новых цифровых проектов, и рост объёма хранимых данных.

Становится важным комплексный подход, учитывающий специфику ИТ-систем и существующего ИТ-ландшафта компаний. Далеко не все знают, как правильно воспользоваться цифровыми решениями, например, какие системы переносить в «облако» провайдера, а какие нет. Мы помогаем предприятиям в проектировании ИТ-среды, создании дорожной

карты на основе облачных технологий и реализации сложных проектов. Один из таких кейсов недавно был реализован для крупного производственного бизнеса с несколькими фабриками по стране. Запустив масштабный ИТ-проект, команда экспертов облачного провайдера #CloudMTS продолжает поддерживать инфраструктуру и локальные дата-центры на фабриках компании. Фактически мы «высадили» своих экспертов у заказчика, глубоко интегрировав их в бизнес-процессы предприятия клиента.

Мы заинтересованы в быстрой адаптации бизнеса к изменяющимся условиям и можем предложить надёжные и эффективные технологические решения.





МАРИЯ КУЛЬКОВА:

*«Безопасность
на дороге – это общая
забота её владельца
и участников
движения»*

Мы привыкли к тому, что дороги и всё с ними связанное – сфера ответственности государства. Но это не всегда так: часто за проектирование и/или обслуживание каких-то дорожных объектов отвечают негосударственные структуры, такие как застройщики жилых комплексов и коттеджных посёлков, владельцы торговых центров и т. д. Об ответственности владельца дороги и о важности этапа её проектирования рассказала генеральный директор ООО «Драфт» Мария Кулькова.

– Безопасность дорожного движения связана не только с его непосредственными участниками, но и с состоянием дороги. Кто отвечает за это?

– Тема дорог довольно широкая и волнует всех, так как многие из нас являются одновременно и пешеходами, и автолюбителями. Все мы пользуемся дорогами и пешеходными переходами, взаимодействуем с общественным транспортом. При этом нет целостного понимания того, что такое дорога, кто за неё отвечает, на что мы имеем право и т. д. Поэтому для начала нужно объяснить какие-то общие вещи. Дорога сама по себе – это линейно-капитальный объект, то есть объект недви-

жимости, поэтому нет принципиальной разницы между зданием, ларьком и дорогой. Ещё недавно для того, чтобы построить дорогу, необходимо было получить разрешение на строительство и на ввод в эксплуатацию – то же самое, что и со зданиями. Сейчас вышло Постановление Правительства Российской Федерации от 12 ноября 2020 № 1816, которое даёт в этом смысле некоторые послабления.

Все дороги делятся на категории: от первой до пятой. Чем больше полос, выше интенсивность движения и нагрузка на дорожную сеть, тем выше и категория дороги. Так как дорога – это, по сути, объект недвижимости, то под неё необходимо выделить землю соответствующего назначения, которая, в свою очередь, должна быть размежевана, от кадастрирована. Нужен и проект планировки территории. Этот объект должен кому-то принадлежать, и здесь начинается самое интересное.

Принято считать, что за дороги отвечает государство, но далеко не всегда это так. Кадастровый участок может, например, принадлежать торговому центру. Соответственно, ему же принадлежит и дорога. И парковки, и примыкания – это его зона ответственности.

После определения участка под дорогу мы должны понять, что это будет за дорога: какое покрытие, что с водоотведением, какая предполагается интенсивность движения сейчас и в дальнейшем. Например, есть грунтовая дорога, принадлежащая сельскому поселению, при этом рядом строится коттеджный посёлок, который пользуется ею. В этом случае дорога должна быть реконструирована, её



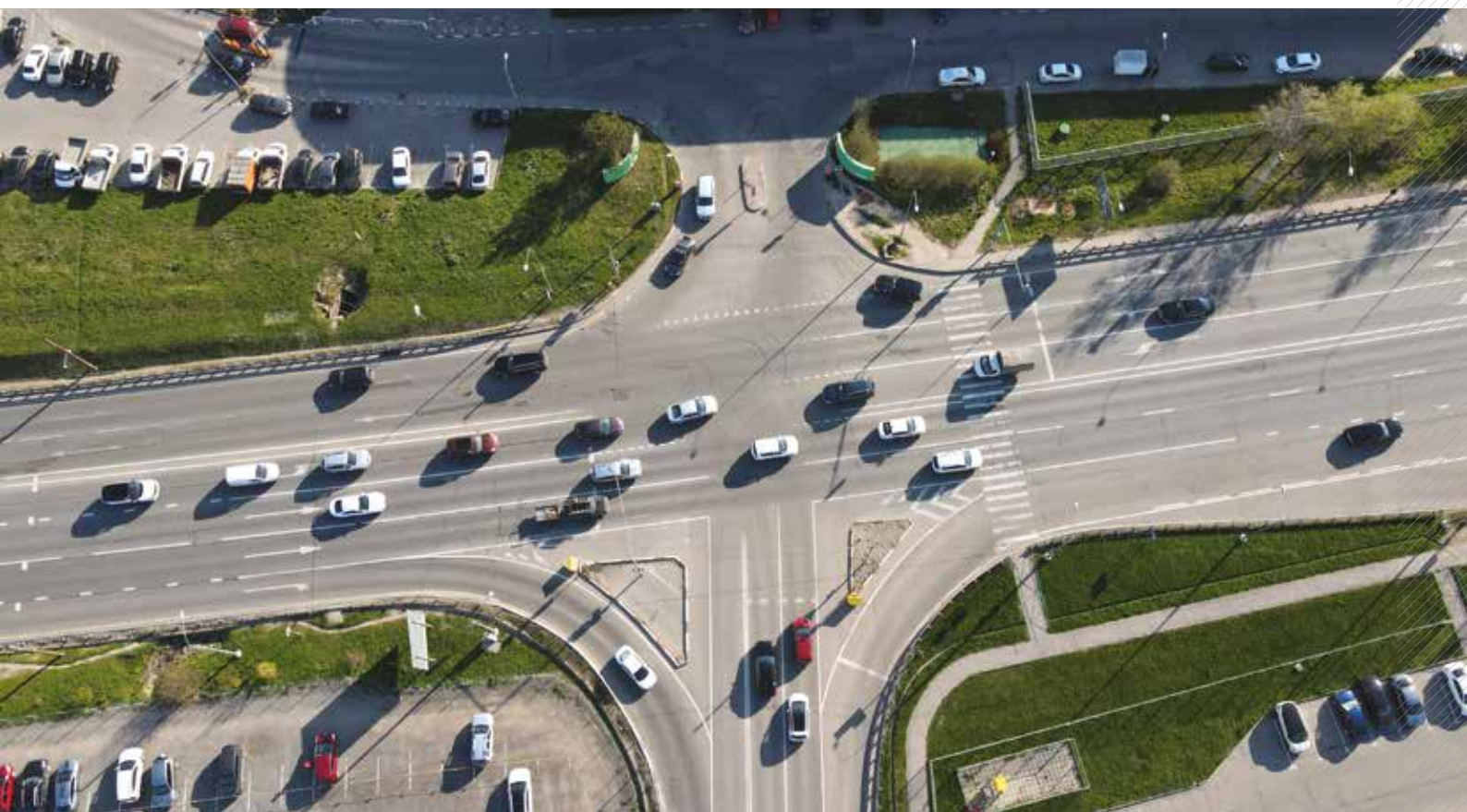
категорию следует повысить, условно говоря, с пятой до третьей. И лучше сделать проектирование дороги заново.

В Московской области порядок следующий: если жилой комплекс примыкает к дороге, он должен сначала согласовать СТО (схему транспортного обслуживания). Нужно буквально математически высчитывать всё, что касается интенсивности движения. Балансодержатель обязан постоянно держать на контроле вопросы, связанные с дорогой. При этом, ещё раз повторю, у нас большое количество именно частных территорий, среди которых – склады, строящиеся жилые комплексы,

коттеджные посёлки. Ты можешь понимать, как построить и продать здание, подключить газ и т. д., но когда речь заходит о дороге, многие всё равно спрашивают: что это, зачем, надо ли этим заниматься?

– Разве можно сдать тот же жилой комплекс без дороги?

– К сожалению, на практике получается, что можно. В качестве примера приведу ЖК «Мортонград Путилково», который начинал строить «Мортон» по инвестсоглашению с администрацией Красногорска. Это соглашение обязывало застройщика реализовать светофорный объект





и уширение Пятницкого шоссе. После банкротства «Мортон» объект достался ГК «ПИК», которая достроила здания, отдельно вводя в эксплуатацию каждое из них. При этом улично-дорожная сеть реализована в тех границах, что были «пройдены» в экспертизе ещё при «Мортоне». Но с того времени интенсивность движения на дороге сильно возросла, к тому же появились новые обстоятельства в виде ещё одного ЖК рядом. И обязательства по реконструкции Пятницкого шоссе не получается отрегулировать, потому что перекрыть примыкание невозможно: для жителей это неприемлемо. Поэтому данный пункт всем проще проигнорировать и ввести объект в эксплуатацию.

На самом деле подобные вещи планируются застройщиком и изначально закладываются в стоимость квартир, но когда дело доходит до воплощения, то часто оно осуществляется силами госструктур. Хотя с 2017 года, когда ввели обязательную реализацию СТО, застройщику гораздо труднее стало не исполнять свои обязательства в полном объёме. Министерство транспорта совместно с Министерством

жилищной политики Московской области запрещает продажу квартир, пока у застройщика не решён вопрос с дорогой, что, на мой взгляд, очень полезно. Хотя при этом не исключено, что застройщик всё же будет продавать квартиры.

Поэтому, чтобы что-то построить, нужно иметь в проектной команде специалистов по дорогам, электричеству, сетям, прокладке канализации и многим другим вопросам.

Часто застройщик даёт обещания, которые потом не может или не хочет выполнять. На данный момент есть много случаев, когда надзорным органам не удавалось заставить застройщика выполнять обязательства. Иногда получается, что Минстрой вводит в эксплуатацию здания по одним только выданным техусловиям, однако это просто бумажка, которая ничего не стоит, пока сами техусловия не будут выполнены.

Добросовестный застройщик, перед тем как планировать стройку, должен всё просчитать и вложить в свою экономику все необходимые показатели.

К примеру, сейчас многие рекламируют

свои ЖК таким образом: «У нас двор без машин». Я не спорю, такие лозунги хорошо продают, хотя мне, как покупателю, интереснее было бы услышать про то, что я в любой момент могу припарковать свою машину: с парковкой у нас с каждым днём всё сложнее.

Застройщик вправе организовывать движение на своей территории так, как он сочтёт нужным. В рамках законодательства, разумеется. Другое дело, когда он при этом сталкивается с другим балансодержателем. Чтобы присоединить новую дорогу к уже существующей, нужно запросить у её балансодержателя технические условия, выполнив которые проект можно осуществить. Тут уже надо смотреть, как новая дорога повлияет на интенсивность движения на том участке, куда её присоединяют.

Осенью я выступала на международном инвестиционном форуме Proestate 2020 как раз на тему взаимодействия государства и застройщиков. Поскольку последние являются моими основными заказчиками, я стараюсь работать так, чтобы им было комфортно. При этом всегда стремлюсь

донести до них, что организация дороги требует обязательных вложений, это нужно воспринимать как проведение необходимых коммуникаций, таких как вода и электричество. Сейчас нам надо сломать стереотип о том, что дорогу должно организовывать и обслуживать исключительно государство. И госструктура не обязана решать проблему какой-то новой дороги из-за того, что некий застройщик решил обогатиться.

– Если вопрос проектирования дорог – это, по сути, вопрос коммуникаций, то застройщики должны обращаться к вам как к проектировщикам на самом раннем этапе строительства?

– К сожалению, этого не происходит, и чаще всего мы вынуждены работать с уже построенным объектом. А тут есть небольшие претензии к архитекторам, которые изначально прорисовывают всю застройку. Они ориентируются на свои ГОСТы, выделяют мало места под дорогу, под организацию машино-мест, не всегда понимая, что длина машино-места давно уже не пять метров, а 5,3 метра. При этом 10% от всех машино-мест следует организовать для людей с ограниченными возможностями, и часть из них, опять же, должна быть уширена.

Получается, что, подключаясь на позднем этапе, когда всё уже построено, мы не можем физически ничего двигать, так как везде проложены коммуникации. И выходит, что в таких случаях ничего не остаётся, кроме как организовать одностороннее движение.

– Всегда ли удаётся имеющиеся у заказчика проблемы решить вашими силами?

– Есть множество ухищрений, на которые мы идём, опираясь на законодательство и нормативное право. Если у нас имеется возможность закольцевать, то можно организовать одностороннее движение, при котором одна из сторон дороги остаётся свободной, и мы создаём там парковочные места.

Часто приходится сталкиваться с проблемой пешеходных переходов около социальных объектов, таких как школы, детские сады и игровые площадки. Знаки тут должны быть дополнительно оборудованы световыми элементами. Сделать «моргающий» знак, казалось бы, не представляет большой проблемы, но для этого нужно подвести к нему электричество, а это уже дополнительные сложности. И таких сложностей в процессе нашей работы возникает масса. К примеру, в зимний период в связи с необходимостью уборки снега возможна следующая ситуация: установленных за немалые деньги «лежачих полицейских» трактор просто срывает ковшом, а разметку счищает щётками вместе со снегом.

– Когда, по вашему профессиональному мнению, настанет идеальный момент для того, чтобы застройщик обратился к проектировщику дорог?

– В моей идеальной картине мира это должно произойти тогда, когда возникает идея построить определённый объект в определённом месте. В этот момент уже можно прикинуть, в каком месте будет примыкание и сколько именно их будет, куда они будут выходить. И дальше на-

чнётся работа по вопросам земли и сетей, ведь часто бывает, что на примыкании невозможно физически организовать переходно-скоростную полосу, так как там проходит газ высокого давления. А перекладка – очень дорогой проект, который может поставить под вопрос всё строительство. Этот вопрос надо продумывать заранее. При организации дорожной сети внутри микрорайона также нужно планировать всё заранее не с точки зрения



архитектуры, а с точки зрения удобства автомобилистов. Многие проблемы проще предотвратить на данном этапе, чем потом разгребать их последствия. По-хорошему, дороги должны проектироваться даже до зданий.

– Вы упомянули, что чаще всего вашими заказчиками являются застройщики. Какой перечень услуг вы им оказываете?

– К нам обращаются застройщики как коммерческой, так и некоммерческой недвижимости. Когда есть соприкосновение территории заказчика с территорией основной дороги, мы получаем у владельцев дорог технические условия на примыкание объектов, делаем проект и согласовываем его в установленном порядке. Примыкание, кстати, тоже не всегда возможно: нельзя их делать слишком близко друг к другу. Всё это мы тоже отслеживаем. Также для внутренней территории объекта разрабатываем проект организации дорожного движения и выполняем строительно-монтажные работы.

Как я уже говорила, при планировании застройки имеет смысл обращаться к нам как можно раньше, потому что может оказаться, что на этом участке проходит газ, на одной половине участка – лес, а на другой – пруд под защитой ЮНЕСКО, плюс есть несколько примыканий к дороге – и больше ничего там уже не сделать.

– Компания «Драфт» работает в сфере проектирования дорог около восьми лет. Расскажите о реализованных вами крупных проектах.

– Дело в том, что в тот момент, когда мы передаём проект заказчику, он перестаёт быть нашей интеллектуальной собственностью и становится собственностью заказчика. Поэтому, к сожалению, мы не можем говорить о подробностях. Могу сказать лишь в целом, что мы работаем с крупными девелоперами, такими как ГК «ПИК», Группа «Эталон», ГК «Гранель», из коммерческой недвижимости – «АШАН», «Декатлон». Нам интересно делать проекты под ключ: полностью разработать улично-дорожную сеть, сделать на неё проектную документацию, пройти экспертизу проекта. Но часто мы реализуем и какие-то отдельные элементы: светофоры, знаки, разметку.

– На что вы прежде всего обращаете внимание при подготовке проекта дороги?

– В архитектуре существует триединство: прочность, польза и красота. Я спроектировала эту концепцию на дороги, и получилось правило триединства для дорог: безопасность, красота и удобство. От этого мы отталкиваемся в нашей работе.

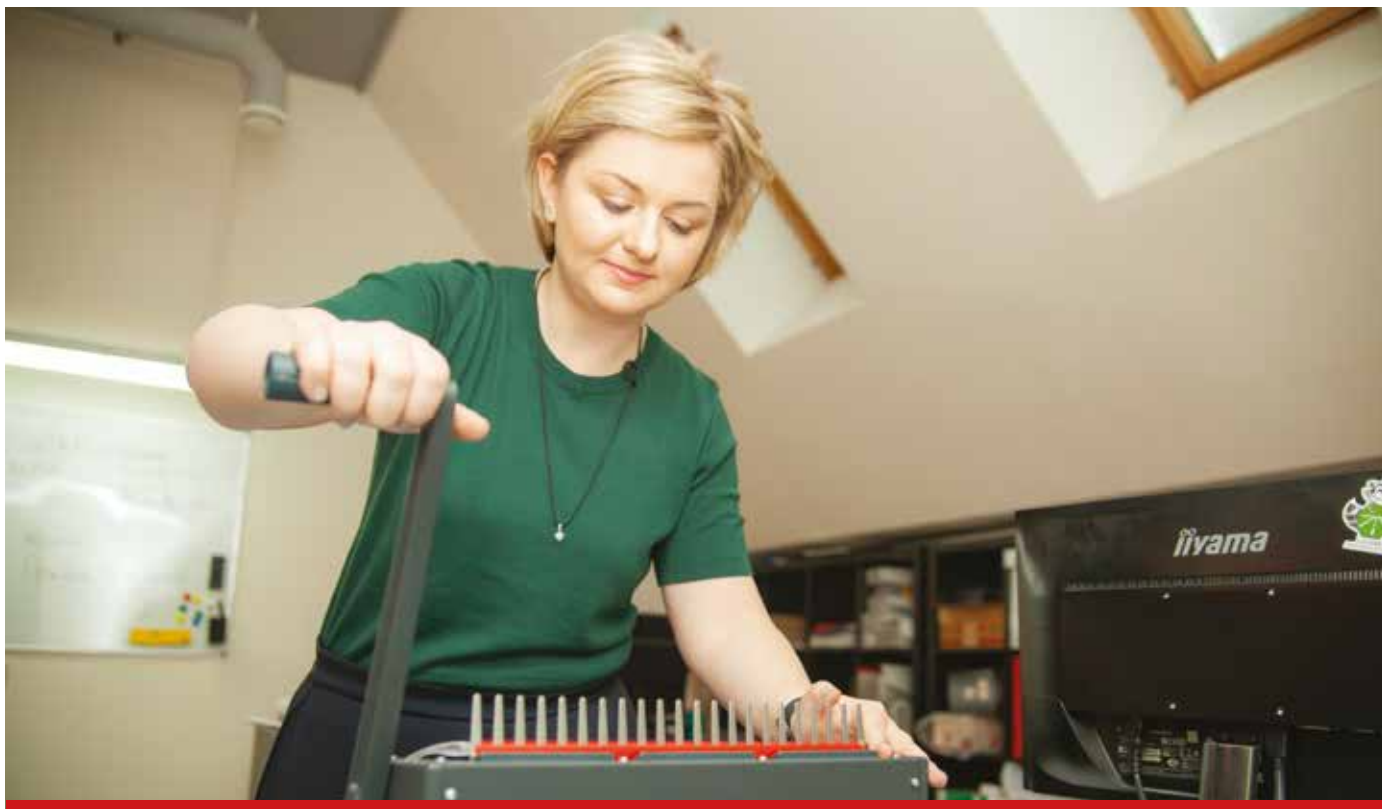
Начнём с безопасности. В России есть целый ряд законов, регулирующих эту сферу, и во всех содержится информация о

том, что дорога обязана быть безопасной. Поэтому хочу сказать, что мы по большому счёту не имеем права разыгрывать что-то, связанное с дорогами, по № 44-ФЗ. Потому что согласно конкурсной процедуре компании снижают цены, что совершенно не способствует безопасности. Например, я знаю, что флюоресцентный знак стоит четыре тысячи рублей, и не могу выиграть контракт на его покупку за меньшую стоимость: если опущусь ниже, то не смогу его купить. И либо я сэкономлю на качестве, либо на количестве – и всё это отразится на безопасности.

В который раз подчеркну: собственник должен следить за своей дорогой. Это значит, что нужно вовремя актуализировать проекты организации дорожного движения (ПОДД), проводить паспортизацию и инвентаризацию, контролировать, чтобы никто незаконно не примкнул к дороге, администрировать, устанавливать ТСОДД в соответствии с утверждённым ПОДД, содержать, ремонтировать и много чего ещё.

Проблема в том, что не все балансодержатели в полном объёме выполняют свои функции. ПОДД нужно обновлять раз в три года, а на какие-то дороги схемы датируются концом 90-х или их нет вообще! Слабо ведётся контроль объектов придорожного сервиса, которые примыкают к дороге, создавая дополнительную нагрузку на улично-дорожную сеть.





А ещё на дорогах то и дело появляются объекты, которые никакого отношения к ОДД не имеют и, по-хорошему, должны быть демонтированы собственниками. И вообще, владельцам не следует допускать появления таких объектов на дороге. Речь идёт, например, о клумбах с цветами, негостированных полусферах и прочих элементах «не дороги», к присутствию которых мы уже давно привыкли.

Что касается удобства. У нас несколько лет назад вышел так называемый экспериментальный ГОСТ на дорожные знаки, где про это есть целый параграф. Он касается и удобства организации дорожного движения, и удобства парковки, и т. д. Всё это можно организовать, если грамотно и своевременно этим заниматься.

Население часто не знает о своих правах, о том, что можно требовать соблюдения законов и правил. Если ты как пешеход

или автомобилист чувствуешь, что есть какая-то проблема, лучше сфотографировать такой сомнительный объект и отправить на портал «Активный гражданин», на «Добродел», потому что без сигналов граждан ничего решаться и делаться не будет.

Все мы должны понимать, что безопасность на дороге – это общая забота её владельца и участников движения.

Беседовала Наталия Манахова.





АЛЕКСАНДР СКРИПКИН:

«Мы первые по ряду позиций в России и поставляем лучшие решения ССО!»

Ежедневно во всём мире совершается более 100 000 пассажирских авиарейсов, что неудивительно, ведь именно авиасообщение считается самым безопасным способом передвижения. Однако не каждый человек знает, сколько нюансов заключается в работе пилотов, сколько систем задействовано для осуществления полёта.

Взлёт и посадка самолёта являются самыми сложными процессами при любом полёте. Именно поэтому аэродромы оснащены множеством технических решений для создания максимальной безопасности этих операций. Одну из важных ролей в данном вопросе играет освещение взлётно-посадочных полос и рулёжных дорожек при помощи светосигнального оборудования (ССО). О том, почему светосигнальное оборудование настолько важно и какие технические решения обретают особый спрос, рассказал Александр Скрипкин, директор по развитию бизнеса ООО «АДБ Сейфгейт».

– Расскажите, с чего началась история развития компании? Какие направления в области оснащения аэродромов она разрабатывает или развивает на сегодняшний день?

– Компания «АДБ Сейфгейт» имеет более чем столетнюю историю. Сам же бренд включает в себя два: «АДБ» и «Сейфгейт». Раньше эти компании развивались независимо друг от друга и конкурировали, а в 2016 году объединились.

ADB Safegate включает большое количество компаний: «АДБ», «Сейфгейт», «Идман», «ЭРНИ», «Торн», «Люцебит» и многие другие. Человеку, который раз-

бирается в аэропортовой деятельности и светосигнальном оборудовании, это говорит о многом.

С середины 90-х годов, мы, как представительство компании «Идман», находимся в России. Если говорить о российских аэропортах, то в подавляющем большинстве они используют продукцию нашей компании в том или ином виде. Мы также являемся крупным игроком на мировом рынке, а если быть точнее, то нет никого больше нас.

В настоящее время компания занимается развитием нескольких направлений. Первое, базовое – это светосигнальное

оборудование и системы автоматической парковки воздушных судов (так называемые системы докирования, A-VDGS). Второе направление занимается разработкой и поставкой решений для управления движением в зоне аэродрома. Третье направление включает в себя разработку и внедрение решений для IT-систем: это операционная база аэропорта (AODB – Airport Operational Data Base), которая есть в каждом аэропорту; система FIDS (Flight Information Distribution System – система распространения информации о полётах). Кстати, привычное для всех табло в аэропорту как раз и является



Галогенный огонь



Светодиодный огонь

частью этой самой системы. Она определённым образом управляется и обновляется на каждом экране. Отображаемая информация берётся из базы аэропорта – AODB. Помимо этого, мы производим системы распознавания багажа, систему управления ресурсами (RMS – Resource Management System) и прочие важные аэропортовые системы.

Четвёртое направление работы нашей компании – это сервис и техническое обслуживание, которое мы осуществляем в сотнях аэропортов мира, в том числе и полное обслуживание систем светосигнального и прочего оборудования, находящегося на аэродроме. Нашими заказчиками являются как самые обычные среднестатистические аэропорты, так и крупные хабы и аэропортовые группы.

– Где расположились ваши производства? На какие рынки они ориентированы?

– Несколько точек производства находится в Европе, Америке и в Китае. Американское производство более ориентировано на американский рынок, европейское – на основную часть мира, китайское – на китайский рынок. Сейчас мы рассматриваем возможность локализации в России.

– Какие тенденции среди технических решений для аэропортов сложились на сегодняшний день? Существуют ли проблемы, с которыми приходится сталкиваться отрасли?

– Через некоторое время будет сложно купить галогенную лампочку. Несмотря на то, что потребление галогенных ламп ещё продолжается, оно неуклонно снижает обороты. Мы наблюдаем эту тенденцию в масштабах производства уже около 10 лет.

Хочется отметить, что, например, в Европе уже невозможно купить лампочку накаливания. В России их продажа ограничена мощностью таких ламп. Снижение спроса на галогенные лампочки фактически неизбежно. Уходят крупные производители галогенных ламп по причине снижения спроса. Сейчас мы продаём миллионы огней по всему миру, абсолютное большинство из них – светодиодные. И, как крупнейший поставщик, мы можем уверенно заявить, что

мир не просто смотрит в сторону светодиодных огней, но планомерно переходит на них. Наша компания первой в мире начала внедрять светодиодное светосигнальное оборудование на аэродромах, и российские аэропорты не стали исключением.

– Скажите, существует ли общая сертификация светосигнального оборудования или в каждой стране она имеет свои особенности?

– В России проводится своя сертификация светосигнального оборудования и существует специальный отдел по сертификации в Росавиации. Каждый огонь и любое другое светосигнальное оборудование, которое мы продаём в России, подлежат строгой сертификации в соответствии с российскими правилами и требованиями, которые даже можно назвать более строгими, нежели, например, европейские. Так, если в Европе температурный режим работы огней имеет диапазон от –40 °С и выше, то в России он составляет от –50 до +50 °С.

Одним из наших кейсов является оборудование, установленное за полярным кругом, например в Якутии и иных «холодных» регионах. Всё оборудование, которое мы поставляем на российский рынок, соответствует химическим, механическим и многим другим требованиям. Нормы достаточно жёсткие. Что на самом деле хорошо, потому как мы имеем дополнительную возможность убедиться в надёжности нашего оборудования.

– Это единственная особенность работы на российском рынке?

– Россия – уникальная страна. Здесь много удалённых зон и высокая интенсивность внутренних рейсов. Есть определённые территории, путь к которым проходит исключительно по воздуху. Для того чтобы быть честными с самими собой, на одном из заполярных аэродромов мы поставили светодиодные огни, в то время как там уже были наши, но галогенные. После первых снегов и множественных «переходов температуры через ноль», сильных ветров со снежной позёмкой служба, занимающаяся уборкой снега на территории аэродрома, была удивлена,

что есть огни, не требующие какой-либо специальной уборки, как того требуют галогенные, со светодиодных огней просто нужно сметать снег. На них не образуются обледенений, они очищаются без дополнительных усилий.

– Как часто необходимо менять лампочки внутри огней?

– Существуют требования к допустимому уровню интенсивности света. В Европе и во многих странах мира её измеряют и в случае обнаружения снижения до уровня, который меньше допустимого, производят замену лампочки. В России не измеряют интенсивность, поэтому чаще всего лампочка меняется по мере её перегорания. Однако если всё же проводить измерительные работы, то можно обнаружить множество «сюрпризов». Лампочка может продолжать работать, но уже не светить должным образом и де-факто не обеспечивать требуемой интенсивности. Есть аэропорты, которые меняют лампочки раз в год по наработке, а есть аэропорты, которые меняют по состоянию, то есть замене подлежат только перегоревшие лампы.

Стоит учитывать, что данный процесс достаточно сложный. Для того чтобы поменять всего одну лампочку на ВПП в углублённом огне, нужно перекрыть полосу, доехать до нужного огня, очистить от грязи, открутить болты либо гайки его крепления, демонтировать огонь, после этого поставить новый с работающей лампочкой и прикрутить его обратно с необходимыми моментами затяжки. Далее необходимо провести обслуживание огня на подстанции или другом предназначенном для обслуживания месте.

Существует хороший пример того, как проводилось тестирование новых светодиодных огней производства нашей компании в одном из крупных аэропортов Европы. В первой фазе тестирования было установлено 37 осевых огней ВПП в конце взлётно-посадочной полосы. Данная фаза длилась полгода и показала отличные результаты с точки зрения видимости огней и восприятия их пилотами, работы огней на разных ступенях яркости в сравнении с ранее установленными галогенными огнями. После чего было запущено длительное тестирование на пять лет



Светодиодные огни в условиях плохой видимости

бых погодных условиях и светосигнальное оборудование должно хорошо работать и в дождь, и в снег, и в слякоть, и в любые другие погодные условия. Срок службы нашего оборудования составляет 15-20 лет.

Ещё мы поставляем светодиодные импульсные огни приближения, мы уже опробовали данные огни на аэродроме в России, они показали себя с лучшей стороны. Если говорить об огнях предыдущего поколения, то в них использовались газоразрядные лампы, ресурс которых равен двум миллионам вспышек. При активном использовании срок службы ламп – 3-5 месяцев, далее необходима замена. Светодиодные импульсные огни имеют срок службы не менее 50 000 часов и не нуждаются в замене ламп. Беря в расчёт реальную нагрузку на огни, мы можем утверждать о сроке службы, равном десяткам лет.

– Почему существует такая проблема перехода на светодиодные огни? Они вполне распространены в быту...

– Вопрос заключается в том, что в них используются не простые и привычные для нас светодиоды. Они должны работать в сложных климатических условиях. В мире единичные компании могут производить такие источники света, но их же ещё надо и поставлять в большом количестве. Мы, как компания-производитель светодиодного светосигнального оборудования, сотрудничаем с крупнейшими мировыми производителями. Изначально внедрение огней происходило для рулёжных дорожек, далее при совершенствовании элементной базы стало возможным применение на ВПП. Когда у нас появилась более устойчивая элементная база, мы усложнили свои решения, и сегодня гордимся этими решениями и линейкой продукции. Светодиодные огни имеют лучшие, по сравнению с галогенными огнями, эксплуатационные характеристики, меньшее энергопотребление, нуждаются в меньшем времени обслуживания, обладают более стабильными светотехническими характеристиками и множеством других преимуществ. Важно понимать: чем дольше в России будет происходить переход на светодиодную технологию, тем в более сложном положении окажутся российские аэропорты, когда галогенные лампы нормального качества станут либо недоступными, либо непомерно дорогими.

– Как вы считаете, у вас есть конкуренты?

– Конечно, и их достаточно! В России у нас есть конкуренты и это не только европейские, но и российские компании. К сожалению, в проектах за границей мы российских игроков не видим. К сожалению – потому что для развития такого бизнеса крайне необходимо иметь сильных конкурентов, которые двигают

(но уже полного комплекта осевых огней ВПП), параллельно проводились серьёзные испытания в технологическом университете с проведением дополнительных измерений с применением облачной камеры и прочие испытания. Тогда мы и узнали, что в условиях плохой видимости светодиодные огни видны гораздо лучше, чем галогенные. И в первую очередь это связано со спектром света. У галогенной лампочки спектр шире, чем у светодиода. Кроме того, пилоты видят светодиодные огни как более яркие. Однако если изменить световую интенсивность, то она окажется такой же, как у галогенных огней. На низких ступенях галогенные лампочки светят более жёлтым светом и в ряде случаев могут вводить в заблуждение пилотов. Светодиод же выдаёт одинаковый свет на всех ступенях яркости. Белый цвет на самой низкой ступени такой же белый, как и на высокой.

– Ранее вы сказали о том, что светодиодные огни не подвержены обледенению. Скажите, почему так происходит?

– В отличие от галогенных, светодиодные лампы выделяют меньшее количество тепла. Странно, но этот момент как раз и смущает многих представителей аэропортов. По их мнению, если огонь не «греется», то он и не растапливает снег. В снегопад снежинки слетают со светодиодных огней, как раз в то время как на галогенные они налипают. В условиях холода и снегопадов стандартная очистка ВПП и рулёжных дорожек помогает очистить огни без применения дополнительных средств для удаления брусчатки из льда, который образуется на галогенных огнях.

– Какие ещё интересные решения компании в области ССО применяются на аэродроме?

– Глиссидный светодиодный огонь – оптически и схемотехнически сложное светосигнальное устройство, предназначенное для ориентирования пилота, находящегося в зоне захода на посадку при подлёте к взлётно-посадочной полосе. Таких огней всего четыре с каждого направления захода на посадку. Данные огни помогают пилоту контролировать угол снижения и приземляться точно в зоне приземления на ВПП. Уникальность светодиодных глиссидных огней нашего производства заключается в том, что они имеют встроенный электронный визир, который позволяет определить и отрегулировать угол наклона огня, а также контролировать угол настройки.



Глиссидный огонь

Также мы предлагаем на российском рынке мачты наших партнёров EXEL, которые сертифицированы Росавиацией. Они имеют ломкую структуру, разрушающуюся при определённом воздействии воздушного судна на мачту.

Светосигнальное оборудование напрямую влияет на взлётно-посадочные операции, ведь полёты осуществляются в лю-



технологии вперёд и помогают задавать новые стандарты в отрасли. Есть большая сложность для местного производителя – это элементная база, которая обязана соответствовать высочайшим требованиям отрасли. От наших конкурентов мы отличаемся всеобъемлющим размером нашего портфолио, которое

включает всё, что необходимо для организации систем ССО любой категории и сложности, и даже больше, в частности системы полампового контроля, интеллектуальные огни, качество производства, сборки и продукции, повышенные сроки эксплуатации. Мы понимаем, что на аэродромах наши огни будут служить

долгие годы. Мы первые по ряду позиций в России и мире и поставляем лучшие решения ССО, которые постоянно совершенствуем для поставки в аэропорты самых достойных систем, обеспечивающих безопасность полётов. Кроме того, светосигнальное оборудование очень красиво смотрится!



ВИКТОР БОГАЧЁВ:

«Интеллектуальные транспортные системы предназначены для того, чтобы снизить нагрузку на человека и тем самым повысить безопасность, комфорт и экономичность дорожного движения»



Повсеместная автоматизация коснулась и сферы дорожного движения: интеллектуальные транспортные системы, или ИТС, сегодня получают всё большее распространение. О том, какой путь прошла эта сфера в России, о современных решениях, а также о том, когда мы увидим на дорогах автомобили без водителей, нам рассказал генеральный директор АО «ТРАССКОМ» Виктор Богачёв.

– Виктор Михайлович, ваша компания работает на рынке информационных технологий уже более 20 лет. Расскажите подробнее о деятельности АО «ТРАССКОМ» за эти годы.

– За нашу 20-летнюю историю мы несколько раз меняли направление деятельности. Сначала компания занималась созданием мобильной связи, затем – дорожных метеосистем, а в последние годы занимается созданием интеллектуальных транспортных систем, которые вносят революционные изменения в транспорт во всём мире. Мы ведём свою деятельность на большей части России: от Курска до Хабаровска. Всего на данный момент мы установили более 1000 объектов ИТС на дорогах страны. Кроме того, чтобы вся эта инфраструктура работала, мы создаём диспетчерские центры, или центры управления.

Наши ключевые заказчики – это ГК «Автотор», которая управляет платными дорогами, Федеральное дорожное агентство, министерства транспорта различных регионов, а также некоторые крупные города.

– Вы являетесь основателем и бессменным руководителем компании многие годы. Почему вы выбрали для своего бизнеса именно эту сферу деятельности?

– Я сам военный учёный, кандидат технических наук, являюсь автором множества научных статей и книг, в 90-е годы занимался связью и управлением в вооружённых силах. Получилось так, что меня как учёного пригласили в Научно-технический совет автодорожного ведомства, где я познакомился с проблемами, связанными с организацией связи и управления несколько другой области – дорожного хозяйства. При этом со многими вопросами я уже имел дело ранее: плохая связь, неэффективное управление и т. д. Я глубоко вник в эти проблемы и

после увольнения из армии остался в этой сфере, так как понял, что в данной области наиболее компетентен. Поэтому я решил создать группу компаний, включая АО «ТРАССКОМ», которая занялась внедрением информационно-коммуникационных систем на дорогах, как это на тот момент называлось. И получилось так, что, начав работать в этой области в качестве эксперта, я продолжил работу уже как практик.

Чтобы набраться опыта, мне пришлось поехать по другим странам, включая Швецию, Финляндию, Канаду. При этом не всегда опыт других стран бывает релевантным: приходится придумывать свои уникальные решения. В 90-е годы на дорогах не было связи и, собственно, мы делали аналог сотовой связи для дорог, создавали транкинговые системы.

Потом я долгое время занимался внедрением на дорогах метеосистем, которые необходимы для своевременного предупреждения об изменении погодных условий, о появлении скользкости и других опасных для движения явлений. Несколько лет найти решение не удавалось. Наконец, мы написали серьёзное и основательное обоснование для министерства финансов с целью добиться выделения средств на решение данного вопроса, и после этого процесс пошёл. В обосновании мы объясняли, каков будет экономический эффект, как уменьшится расход материалов, насколько снизится смертность на дорогах и т. д. Нам удалось внести большой вклад в появление и распространение на дорогах страны метеосистем: сегодня по нашей программе их



установлено около четырёх тысяч штук. Для сравнения, у Росгидромета всего 1700 метеостанций на всю страну.

В последние годы мы занялись уже внедрением интеллектуальных транспортных систем. Я часто привожу следующие цифры: в авиации за год гибнет порядка 300 человек в мире, а на дорогах только в нашей стране – около 20 тысяч погибших и свыше 200 тысяч раненых в год. В авиации управление самолётом большую часть времени осуществляют умные системы без участия человека, поэтому такая низкая смертность по сравнению с дорожным движением. Интеллектуальные транспортные системы, или ИТС, предназначены как раз для того, чтобы снизить нагрузку на человека и сделать так, чтобы все процессы были автоматизированы.

– Сегодня в стране реализуется национальный проект «Безопасные качественные дороги». Как компания участвует в его реализации?

– По этому проекту на ИТС выделено примерно 40 млрд рублей на четыре года, причём эти деньги пойдут именно в регионы, исключая Московскую и Ленинградскую области. Мы участвуем в его реализации в качестве субподрядчика крупных компаний, таких как Ростелеком и др. В рамках проекта мы заключили контракты и приступили к проектированию, а где-то даже начали реализовывать, например, в Ивановской области, в Пермском крае.

Сегодня эта программа рассчитана до 2024 года, но уже есть постановление о том, чтобы продлить её до 2030 года с выделением дополнительного финансирования.





ния. Всего же планируется на создание ИТС в России потратить около 100 млрд рублей. При этом затраты на интеллектуальные системы составляют примерно 2-3% от общих затрат на строительство дорог.

Наше участие в реализации проекта заключается в том, чтобы, с одной стороны, развивать те системы, которые мы уже создали, а с другой – создавать новые элементы для ИТС. В конечном итоге это должно привести к тому, что по дорогам будут двигаться автомобили без водителей.

Почему это так важно? Сейчас ДТП происходят даже на идеальных дорожных участках: машин мало, дорога ровная, вследствие чего водитель расслабляется и теряет бдительность. Подчеркну ещё раз: самый ненадёжный элемент на дороге – водитель. Притом по-настоящему качественная дорога – не просто дорога с хорошим покрытием: это освещение, барьерные ограждения, разметка, камеры фото- и видеофиксации и многое другое. Наличие всего этого снижает количество возможных ДТП.

– «ТРАССКОМ» обладает большим практическим опытом внедрения решений для интеллектуальных транспортных систем. Какие реализованные вами проекты вы хотели бы особенно отметить?

– Не так давно мы сдали нашу систему на участках М-11, которые ближе всего к Санкт-Петербургу. Несколько лет назад нашей компанией был реализован проект на Крымском мосту. В Свердловской области мы устанавливали систему, которая следит за тем, чтобы каждый рубль дошёл до дороги. Как она работает? К примеру, январь, мороз, при этом снега нет, а под-

рядчик отчитывается заказчику, что он много раз на участке убирал снег, за это ему, безусловно, полагаются немалые деньги. Наша система исключает такие случаи, ведь сообщает: снега не было, работу не нужно было делать. Она отслеживает, что всё сделано правильно. Но, к сожалению, не во всех регионах страны есть запрос на установку подобной системы, которая контролирует каждый потраченный рубль.

Продолжу рассказ о других наших проектах. В Челябинске мы устанавливали систему, которая контролирует качество воздуха, так как местные власти хотели знать уровень транспортного загрязнения. Также обустроили Чуйский тракт – это



дорога, которая ведёт в Китай. Поскольку там местами не было электричества, устанавливали объекты с полностью автономным электропитанием, с использованием солнечных батарей и ветряков.

Обычно мы используем типовые наработки, но при этом часто присутствует какая-то новая для нас проблема, которая требует нестандартного решения.

– То, насколько безопасна и качественна дорога, во многом зависит от качественной реализации интеллектуальных транспортных систем. Какие составляющие этих систем вы бы отметили как наиболее важные?

– Ключевое решение проблем безопасности на дорогах в части ИТС – это полная автоматизация всего транспортного процесса, от сбора информации о состоянии дороги, интенсивности дорожного движения, погодных условиях до управления автомобилем. При этом автомобили с автоматическим управлением должны постоянно коммуницировать между собой и с дорожной инфраструктурой во избежание ДТП.

Приоритетная задача – убрать от руля человека – уже решается сегодня в ряде стран и отдельных регионов: например, в Сингапуре или в штате Калифорния часть такси ездит без водителей.

Отвечая на вопрос о том, какая составляющая системы ИТС наиболее важна, скажу: автоматические «мозги». Это касается и автомобиля, и дорожной инфраструктуры, и прогноза погоды, и информационного обмена. Ещё очень важен вопрос связи. Стандарт 4G не подходит для наших целей, так как информаци-

онный обмен между автомобилями или между автомобилем и дорожной инфраструктурой должен осуществляться за 30 миллисекунд, а это станет возможным только при внедрении стандарта 5G.

У нас, если не ошибаюсь, «Яндекс» получил разрешение на использование в такси автоматических автомобилей. Правда, по существующим на данный момент правилам такой автомобиль может ездить по дорогам страны, только если за рулём сидит водитель, который в экстренной ситуации может вмешаться в управление. Чтобы стало возможным полностью убрать человека от управления транспортным средством, нужно чтобы дорожная инфраструктура, программное обеспечение и информационные платформы были другими. Такие автомобили должны иметь возможность ездить по всему миру, а для этого информационное пространство обязано быть единым: у всех должны быть единые правила, стандарты, протоколы.

– Какие составляющие ИТС реализует ваша компания?

– Типовая ИТС – это порядка десяти подсистем, мы поддерживаем три из них: управление дорожным хозяйством, информирование пользователей, а также мониторинг всего, что связано с дорогами: транспорта, погоды, состояния дорожной инфраструктуры. По всем трём вопросам имеем компетенции и предлагаем свои сертифицированные решения, которые мы уже опробовали во многих регионах. При этом наши технологии не стоят на месте: мы постоянно развиваемся.

Наша работа осложняется тем, что система, которую устанавливает компания, предназначена для информирования водителей, но эта информация содержит в себе элементы негатива, связанного с

качеством дорог. При этом органы дорожной власти не всегда заинтересованы в том, чтобы информация о качестве дорог и дорожной инфраструктуры стала достоянием общественности. А если водители этого не знают, увеличивается риск ДТП, в том числе и со смертельным исходом. Но интеллектуальные транспортные системы предназначены не для дорожников, а для участников движения. Лучше если люди будут знать о потенциальной опасности, которая может подстергать их на определённом участке дороги.

Кроме того, у нас появилась технология, основанная на искусственном интеллекте, когда без участия человека оперативно определяются дефекты и опасные ситуации на дороге. Ведь одна из проблем плохих дорог заключается в том, что у нас часто некому следить за их текущим состоянием. Наши решения в таких случаях могут быть очень полезны: мы предлагаем, чтобы информация с регистраторов или смартфонов поступала искусственному интеллекту, который бы её обрабатывал и передавал пользователям.

Объекты, которые мы создаём в регионах, как правило, обслуживают наши партнёры. Они на месте оперативно решают возникающие проблемы и задачи. При этом мы из своего диспетчерского центра следим за работоспособностью созданных нами систем.

– Без внедрения ИТС трудно представить себе развитие современных дорог, однако не везде это происходит быстро. Какие проблемы вы, как специалист, при этом видите?

– Самая первая проблема – организационно-правовая. К примеру, мир до сих пор не нашёл ответа на вопрос: кто виноват, если автоматический автомобиль сбил

человека насмерть? Производитель автомобиля? Но, возможно, ему дорожная инфраструктура выдала неверную информацию, например о длине тормозного пути. Нужен единый центр, который мониторит всё дорожное хозяйство и предоставляет эту информацию автомобилям. Есть также политические проблемы: к примеру, если к нам приехал иностранный автомобиль и тут попал в ДТП, согласно какому законодательству разбирать это ДТП?

Есть также масса технологических проблем. Мы можем столкнуться с цифровым терроризмом: кто-то может попытаться спровоцировать ДТП дистанционно. Нужно научить искусственный интеллект управлять всеми процессами на дорогах, заменив диспетчеров, инспекторов ГИБДД и т. п. Также необходимо решить вопрос связи: заменить стандарт 4G на 5G, чтобы информационный обмен проводился надёжно, качественно и быстро.

Есть проблема, которую мы ощущаем конкретно в нашей компании: не хватает кадров. Во всех московских вузах есть лишь несколько учёных, хорошо разбирающихся в теме ИТС, но этого явно недостаточно для такой большой страны. Подготовка кадров в нашей сфере практически нулевая. Нам остаётся только учить сотрудников самим, также мы время от времени отправляем их учиться за рубеж.

Законодательство РФ устроено таким образом, что решающий фактор – это цена. Бывает, выигрывает конкурс компания с совершенно другим профилем деятельности. Потом они бегают и ищут, кто выполнит задачу, что называется, «за пять рублей». Получается, приоритет – не качество, не безопасность, а цена, причём не только в нашей отрасли. Хотелось бы, чтобы эта ситуация изменилась в лучшую сторону.



A portrait of Evgenia Zadornaya, a woman with long reddish-brown hair, wearing a black turtleneck and green earrings. She is sitting on a red leather armchair. In the background, there is a large window and a green plant.

ЕВГЕНИЯ ЗАДОРОВА:

*«Наша платформа – отличное решение
для самозанятых преподавателей,
которые умеют работать
в современных LMS-системах»*

Важность образования в современном мире трудно переоценить, при этом всё большее значение приобретает дистанционное обучение. Оно даёт массу возможностей: позволяет выбрать любой курс, не привязываясь к географии и конкретному месту, и проходить обучение при помощи мультимедийных систем в любом удобном месте и в удобное время.

За прошедший год в сфере дистанционного обучения произошли большие перемены, отрасль переживает процесс бурного роста. Развиваются платформы, представляющие собой площадку для образовательного контента. Об одной из таких платформ, Tesla-non-school, а также о современных тенденциях онлайн-обучения рассказала основатель этой платформы Евгения Задорожная.

– Сегодня отрасль онлайн-образования динамично развивается. Вы организовали Tesla-non-school, следуя за трендами дистанционного обучения?

– Задолго до выхода комплексного исследования рынка онлайн-образования в марте 2020 года мне удалось спрогнозировать потребность в платформах, предоставляющих возможность создавать собственный авторский контент и выстраивать собственную логику подачи материала. Так появилась платформа Tesla-non-school.

За короткое время скромный сайт по подбору репетиторов (2018 г.) превратился в полноценную онлайн-платформу (2020 г.), на которой педагоги могут общаться, готовиться к занятиям, проводить вебинары и не только, используя уже знакомые отдельно инструменты, не выходя

из системы, а также продавать готовые онлайн-курсы на маркетплейсе. Онлайн-школы получают собственный электронный кабинет для организации занятий по любым темам.

Более того, разработан маркетплейс онлайн-курсов, где преподаватели и онлайн-школы могут от своего имени размещать курсы и продавать их.

То есть реализованы три основные составляющие цифровой образовательной среды, о важности которых говорил в интервью «Российской газете» министр просвещения РФ Сергей Кравцов: видеосвязь в различных вариантах, своя социальная сеть и маркетплейс.

– Ваша платформа представляет собой площадку, которая объединяет преподавателей из самых разных сфер.

Размещение их обучающих программ на платформе платное?

– Я задумывала площадку, на которой частные преподаватели, тренеры, эксперты и т. д. получают в своё распоряжение личный онлайн-кабинет бесплатно и навсегда. Такой функционал раньше был доступен только преподавателям вузов.

Это отличное решение для самозанятых преподавателей, которые умеют работать в современных LMS-системах. Особенно это удачное решение для специалистов в сфере педагогического дизайна, ведь на платформе Tesla-non-school есть все инструменты для создания полноценных дистанционных занятий: лекций, интерактивных презентаций, опросов, тестов и даже интерактивных игр с возможностью перехода в видеоконференцию (при этом используется любое привычное приложение).



ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ

ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ:

- УЧАСТИЕ В РАЗВИТИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСА СТРАНЫ, ДЛЯ ЭТОГО ОРГАНИЗУЕМ ПОСТОЯННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБУЧАЮЩИХ, ОБУЧАЕМЫХ И РОДИТЕЛЕЙ;
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕНИКОВ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ВЫБОРА ЗАНЯТИЙ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ;
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГОТОВОГО РЕШЕНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМИ СОБСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОНТЕНТА;
- СОЗДАНИЕ ДЛЯ ПЕДАГОГОВ УСЛОВИЙ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ГОТОВИТЬСЯ К ЗАНЯТИЯМ И ПРОВОДИТЬ ИХ С КОМФОРТОМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АВТОРСКИХ И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДИК ПРЕПОДАВАНИЯ;
- ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЗАНЯТИЙ.



В последнее время количество выпускников – специалистов в педагогическом дизайне – существенно возросло. Многие являются выпускниками таких онлайн-университетов, как «Иннополис» и Skillbox.

Кроме того, платформа Tesla-non-school может использоваться этими и другими онлайн-университетами в качестве испытательной площадки для выполнения практических заданий, когда по окончании обучения студент создаст собственный курс, и это позволит ему сразу начать самостоятельную работу.

После регистрации в качестве преподавателя специалисту обязательно нужно подробно заполнить свой профиль и запланировать хотя бы одно занятие. Тогда его будет видно в поиске.

– Одно дело – просто преподавать или репетиторствовать, а другое – создать полноценный онлайн-курс. Насколько это сложно и какими навыками должен обладать ваш преподаватель?

– Как я уже отмечала, это прежде всего владение навыками работы в самых разных приложениях, позволяющих разнообразить занятия, а также понимание основ педагогического дизайна.

Сложилось очень упрощённое понимание дистанционного обучения, к сожалению. Многие ограничиваются лишь средствами для проведения видеоконференций, но ведь это малая часть возможного инструментария.

Занятия можно однажды как следует спланировать: выстроить определённую логику подачи материала, создать лекции, видеолекции, тесты, опросы, интерактивные задания и многое другое, – а потом просто использовать в работе с учениками.

Важно при этом, что домашние задания, которые ученики отправляют преподавателю, не путаются, а систематизируются и позволяют не тратить лишнее время на их проверку.

– А если человек – замечательный преподаватель, что называется, от Бога, но при этом не очень уверенно чувствует себя в мире компьютерных технологий, сможете ли вы помочь перенести его курс на онлайн-платформу?

– Да, конечно. После регистрации на платформе преподаватель может согласовать время для проведения бесплатного вводного вебинара, на котором ему расскажут об особенностях работы в системе.

Если требуется более серьёзная помощь, есть вариант заказать одну из дополнительных услуг, например, оцифровку уже готового офлайн-курса или цикл консультаций по технологии создания онлайн-занятия.

– Кто является основным потребителем ваших услуг: школьники, студенты или взрослые?



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ:

1. ТЕХНОЛОГИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ДОСТУПНЫМИ: БАЗОВЫЙ ТАРИФ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ПЕДАГОГОВ БЕСПЛАТНЫЙ НАВСЕГДА.

2. УВАЖЕНИЕ К ПРОФЕССИОНАЛАМ: ГОТОВое РЕШЕНИЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОНТЕНТА.

3. ПРИНЦИП СИСТЕМНОСТИ: ЕДИНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И СПЕЦИФИКА ДИСТАНЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ ОБУСЛОВЛИВАЮТ ЦЕЛИ, СОДЕРЖАНИЕ, МЕТОДЫ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ.

– Обучаться на платформе могут дошкольники, школьники и взрослые. Площадка – это агрегатор самых разных курсов и информации о преподавателях. После регистрации в системе можно выбрать нужное занятие и записаться к определенному преподавателю.

Есть возможность организации корпоративного обучения. Существует вариант просто заказать создание онлайн-курса в универсальном формате, который можно будет перенести на другую LMS-систему.

На нашей платформе существует Школа первоклассных родителей, где в качестве гостей проводили вебинары такие замечательные педагоги, как Шалва Александрович Амонашвили и Юрий Дмитриевич Куклачев.

– В наше время большое значение приобретает нетворкинг – возможность взаимодействия людей, объединённых общими интересами. Есть ли у вас на платформе какое-либо взаимодействие помимо обучения?

– Да, вы правы, общение бесценно. Мы об этом не забыли. На сайте пользователи видят друг друга и могут беспрепятственно общаться в чате или письмами. Эта функция может быть отключена пользователем по его желанию.

Так преподаватели имеют возможность вместе работать над программами, делиться методическими материалами, совместно использовать необходимые учебники и пособия.

– Те, кто проходит обучение или повышает квалификацию при помощи вашей платформы, вероятно, представляют интерес для будущих работодателей. Планируете ли вы организовать рекрутинг в рамках Tesla-non-school?

– На нашей платформе могут проводить обучение самые разные организации. Использование Tesla-non-school позволит им существенно экономить на внедрении собственной LMS-системы и разработке курсов для обучения персонала.

Кроме того, работодатели смогут видеть в системе и маркетплейсе лучшие курсы и приглашать на работу лучших специалистов.

В настоящее время мы сотрудничаем с кадровым агентством, специалисты которого по запросу могут провести собеседование, составить резюме или организовать подбор персонала.

– Могут ли школьники получать на вашей платформе информацию о средних специальных или высших учебных заведениях?

– Да, мы приглашаем к сотрудничеству колледжи и вузы Подмоскovie и других регионов для размещения мастер-классов на маркетплейсе и в системе. Это позволит заранее привлекать абитуриентов в учебные заведения, а преподавателям общеобразовательных школ – использовать мастер-классы и видеуроки в учебном процессе.

– Вам удалось совместить на платформе много возможностей. В жизни у вас также получается совмещать различные виды деятельности?

– На мой взгляд, многозадачность в современном мире – ценное качество. Пришлось научиться переключаться между разными активностями. Залог успеха в том, что все эти дела должны нравиться и быть в радость. Иногда даже неплохо отвлечься от решения задачи, которая немного «забуксовала», взять паузу, так сказать.

Вот, например, я приняла решение расширить платформу, сформулировала техническое задание. Нужно было набраться терпения и ждать, когда система будет закончена. В это время мне удалось написать и выпустить свою первую книгу. Она называется «Его любовь», написана в эпистолярном жанре, представлена во всех электронных магазинах страны и многих библиотеках. Мне пришло в голову, что сейчас очень немногие пишут письма на бумаге, захотелось напомнить себе и другим, как это прекрасно.

Ведение блога «Онлайн-не-школа Тесла» в «Яндекс.Дзен» позволило написать книгу «Дети и счастье». Она посвящена секретам общения с детьми, содержит описание разных ситуаций, которые случаются у родителей и детей. Распространяется книга в электронных магазинах бесплатно.



ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ, КАК ПРАВИЛЬНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИМИ СРЕДСТВАМИ

Санитарно-эпидемиологическая безопасность сегодня – это та проблема, которая интересует большинство людей. Почти у каждого в сумочке есть карманный санитайзер, в магазинах и торговых центрах установлены аппараты для дезинфекции рук. Но всё же наши познания в этой сфере остаются довольно «узкими». Например, знаете ли вы о том, что просто побрызгать на руки антисептиком недостаточно и для качественной обработки нужно не менее 2,5-3 мл? При этом растирать состав по коже рук необходимо не менее 20, а лучше 30 секунд, и нужно уделять внимание всей поверхности ладоней.

О производстве, а также о правильном выборе и особенностях использования дезинфицирующих средств нам рассказала руководитель отдела маркетинга компании «ИНТЕРСЭН-плюс» Татьяна Соловьева.

– Ваша компания успешно работает на рынке дезинфицирующих средств уже более 20 лет. Но риску предположить, что вы ещё никогда не чувствовали такой потребности в вашем товаре, как в настоящее время. Так ли это?

– Действительно, в 2020 году спрос на продукцию компании значительно вырос. В марте при введении первых ограничений и появлении требований по усилению санитарно-эпидемиологического режима компания работала во взаимодействии с Министерством промышленности и торговли РФ и поставляла дезинфицирующие средства на значимые объекты г. Москвы и Московской области: в социальные учреждения, ряд городских и областных больниц, Московский метрополитен, Гохран России и др.

Для обеспечения растущих потребностей в дезсредствах нам пришлось в кратчайшие сроки пересмотреть производственные процессы. В этом нам помогло участие в программе Федерального центра компетенций по увеличению производительности труда. Министерство промышленности и торговли организовало площадку поставщиков, поэтому вопрос нехватки сырья был решён. Правительство Московской области предоставило субсидии, что открыло для нас возможность приобретения нового оборудования. В итоге мы не только смогли выполнить обязательства по обеспечению

учреждений продукцией, но и расширили присутствие на розничном рынке, поставив линейку бытовых дезсредств и кожных антисептиков под брендом SPELL.

Наша продукция представлена в федеральных розничных сетях «Перекрёсток», «Магнит Косметик», «36,6» и на других площадках. В 2020 году мы увеличили ассортимент продуктов марки SPELL, включив в него новые средства для защи-

ты дома от патогенных микроорганизмов. Сейчас в линейке SPELL есть растворы для дезинфекции ванной и кухни, пола и поверхностей, а также антисептики и дезинфицирующее мыло. Нам важно, чтобы люди в ежедневной жизни могли пользоваться надёжными средствами с подтверждённой в рамках госрегистрации антимикробной активностью в отношении бактерий, вирусов и грибов.



– **Расскажите немного об основных этапах развития компании: когда она возникла, про объёмы производства продукции на сегодняшний день.**

– Компания была создана в 1997 году и занималась производством дезинфицирующих средств. С годами их перечень постепенно расширялся. Например, с 2014 года под торговой маркой iPack выпускаются упаковочные материалы для стерилизации и защиты стерильных инструментов от повторного инфицирования. Это позволяет снизить риск распространения внутрибольничных инфекций. В 2017 году мы наладили производство биологических индикаторов iPack BIO для контроля эффективности процесса стерилизации в установках различных типов: автоклавах, сухожаровых шкафах, других видах стерилизаторов. С 2018 года развивается розничная линейка продукции под маркой SPELL. В 2020 году компания стала производить аппараты для дезинфекции рук.

Более 10 лет «ИНТЕРСЭН-плюс» принимает активное участие в развитии дезинфектологии в составе Национальной организации дезинфекционистов и является председателем Совета производителей дезинфицирующих средств.

Компания стабильно развивается и на данный момент считается одним из ведущих российских производителей дезсредств. В 2020 году производственные мощности компании выросли втрое, а также в три раза была увеличена площадь складских помещений.

– **Вы не только производите дезинфицирующие средства, но также занимаетесь их разработкой и совершенствованием. Вы привлекаете для этого сторонние ор-**



ганизации или в компании есть своя научно-исследовательская структура?

– «ИНТЕРСЭН-плюс» – это компания полного цикла. Её специалистами разрабатываются и тестируются новые дезинфицирующие средства. За 23 года работы выпущено в производство более 100 наименований продукции. Многочисленные исследования подтверждают высокую эффективность наших средств в решении проблемы формирования резистентности бактерий. В процессе создания продукции мы применяем композиционные рецептуры, наиболее актуальные современные биоцидные субстанции, а также функциональные добавки. При разработке дезинфицирующих средств большое внимание уде-

ляется вопросам эффективности и безопасности препаратов для пациентов, врачей, всех тех, кому приходится с ними работать, а также для окружающей среды. В этом огромную роль играет наша микробиологическая лаборатория.

Признанием научной и инновационной компетенции компании стали её включение в реестр «Ведущие научные организации России» в 2018 году, а также присвоение статуса резидента Фонда «Сколково» в 2020 году.

– **Вы упомянули о микробиологической лаборатории. Расскажите об основных направлениях её деятельности.**

– При создании новых рецептур возникла острая необходимость в обустройстве микробиологической лаборатории. Создание подобной лаборатории – довольно трудная и затратная задача, реализация которой заняла несколько лет. Её наличие сегодня отличает нас от других фирм-производителей дезсредств.

Там тестируются дезинфицирующие средства для оценки их эффективности и безопасности. У нас имеются специальные лабораторные тест-микроорганизмы (бактерии, грибы), а также ряд тест-объектов: металл, пластик, кафель, стекло. Они имитируют реальные поверхности, на которых может гнездиться патогенная микрофлора. На этих моделях мы проводим испытания новых дезинфицирующих средств, которые создаёт наша компания.

Кроме того, ведётся научно-исследовательская работа, например, по применению спиртосодержащих кожных антисептиков для гигиенической обработки рук. С целью оценки применения дезсредств в условиях пандемии проводится микробиологический мониторинг.





эффектом», но в условиях пандемии этого недостаточно: все средства должны быть эффективны в отношении вирусов. Однако проверку вирулицидной активности проводят не все производители.

Что касается правильной дезинфекции рук, то тут мы рекомендуем сначала вымыть их, смыть загрязнение, а потом дополнительно обработать антисептиком. Наш антисептик обладает пролонгированным эффектом в течение трёх часов. При условии, что руки в течение этого времени не будут подвергаться сильным загрязнениям, они будут защищены. Поэтому достаточно проводить правильную обработку всего несколько раз в день.

– С точки зрения обывателя, дезинфицирующее средство – это санитайзер для обработки рук. Но на самом деле эта сфера значительно шире, чем мы её себе представляем. Расскажите, какие виды продукции вы поставляете на рынок?

– Существует несколько сфер, где приняты особо строгие требования к дезинфекции. В первую очередь это медицина. Одна из существенных проблем стационарных учреждений здравоохранения – внутрибольничные инфекции. Наши средства призваны решить эту проблему. В линейке «ИНТЕРСЭН-плюс» есть продукция для текущих и генеральных уборок, дезинфекции оборудования, медицинских инструментов, эндоскопов и, конечно же, кожных покровов. При разработке средств мы закладываем такие свойства, как отсутствие необходимости ротации, разрушение биоплёнок на поверхностях, деликатное отношение к различным обрабатываемым материалам.

Ещё одно направление, где соблюдаются самые строгие меры дезинфекции, – пищевые производства и сфера HoReCa. Для этих областей мы можем предложить полный спектр средств для дезинфекции оборудования, помещений, спецодежды и обуви.

Нашими постоянными клиентами являются салоны красоты, оздоровительные

Ещё одно из направлений нашей деятельности – производство биологических индикаторов iPack BIO для контроля стерилизационной техники. Основными потребителями этого продукта являются медицинские учреждения.

Необходимо отметить, что наша лаборатория является базой практики для студентов биологических факультетов, которые, опираясь на практические знания, приобретённые здесь, успешно защищают магистерские диссертации. Кроме того, наши сотрудники регулярно участвуют в конференциях, семинарах, вебинарах, делясь своим опытом с коллегами. Компания «ИНТЕРСЭН-плюс» считает, что без науки нет будущего и в бизнес-сообществе.

Заведующая лабораторией, руководитель подразделения медико-биологических исследований, доцент, кандидат биологических наук Ирина Валентиновна Медведева регулярно принимает участие в различных конференциях с научными докладами в ряде российских городов.

– Каково устройство вашей лаборатории, её особых помещений, скрытых от глаз обывателя?

– Как и в любой классической лаборатории, есть «заразная» и «чистая» зоны. В «чистой» зоне готовятся питательные среды, стерильные растворы – всё то, что нужно на этапе подготовки экспериментов. А в «заразной» зоне проводятся сами эксперименты, в так называемых боксах биологической безопасности, работа в которых предотвращает распространение микроорганизмов.

– На что вы, как специалист, рекомендовали бы обратить внимание при выборе дезинфицирующего средства? Как отличить продукт с доказанной эффективностью от малоэффективного?

– Я бы рекомендовала выбирать антисептик, который зарегистрирован как дезинфицирующее средство, а не как косметическая продукция. Например, антисептики торговой марки SPELL разработаны на основе продукции, проверенной многолетним применением на руках хирургов. Активность наших средств подтверждена в отношении не только бактерий, но и вирусов и грибов. На многих товарах других производителей вы можете увидеть приписку «Средство с антибактериальным



центры и фитнес-клубы. Основные виды продукции из нашего ассортимента, которые применяются на предприятиях сферы услуг, – это антисептики всех видов, средства для дезинфекции инструментов, упаковочные материалы для стерилизации.

Для организации мест дезинфекции рук мы предлагаем бесконтактные дезинфекторы и локтевые дозаторы.

В 2020 году требования к регулярной дезинфекции поверхностей были ужесточены. Порой бывает трудно разобраться в вариантах приготовления растворов из концентрированных дезинфицирующих средств и в режимах их применения. А неправильная концентрация ведёт к неэффективности средства. Поэтому мы также выпускаем готовые растворы для экспресс-дезинфекции, которыми можно пользоваться сразу из флакона. Среди нашей продукции есть средство «SPELL для дезинфекции поверхностей», которое выпускается в готовом виде и обладает высокой активностью в отношении бактерий, вирусов и грибов. В период пандемии мы начали поставки в розничные торговые сети, поэтому потребители могли приобрести его и обработать поверхности у себя дома, в подъездах, на лестничных клетках. Это средство отвечает требованиям Роспотребнадзора по содержанию действующих веществ и, как уже говорилось, поставляется в готовом виде, что удобно для людей, которые не обладают знаниями в области дезинфектологии.

– Кто является вашими основными потребителями в России и за рубежом?

– Продукция компании представлена практически во всех регионах Российской Федерации. Мы имеем нескольких дистрибьюторов в странах СНГ: в Республике Казахстан, Узбекистане, Киргизии, Таджикистане, Республике Беларусь, Армении, Республике Молдове, Грузии. Также в число покупателей наших изделий входят партнёры из Китая, Вьетнама, Филиппин, Судана.



Среди наших клиентов – учреждения здравоохранения всех видов и направлений, больницы, поликлиники, санатории; объекты социально-культурного (выставочные комплексы, театры и кинотеатры, библиотеки), коммунально-бытового, спортивно-оздоровительного назначения; социальные учреждения всех видов; детские дошкольные и школьные учреждения; все виды транспорта, включая метрополитен; объекты ветеринарного надзора; пищевые производства; предприятия общественного питания и торговли; органы и учрежде-

ния юстиции, МЧС, части и учреждения вооружённых сил, а также розничные сети.

В 2020 году компании присвоены звания «Экспортёр года в сфере промышленности» и «Экспортёр года» по итогам номинации премии «Бизнес-индекс Хим-комплекса». Центр поддержки экспорта Московской области учредил шесть номинаций для экспортно ориентированных организаций Подмосковья. Среди малых и средних предприятий экспортёром года в сфере промышленности стала наша компания «ИНТЕРСЭН-плюс».



ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ МАЛЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ В РОССИИ?



Идея создания собственного бизнеса зародилась в сознании жителей нашей страны в период 90-х годов, и с каждым годом она масштабируется. Однако далеко не каждый предприниматель способен удержаться на плаву на бизнес-арене. Современная экономика предлагает нам огромный выбор товаров и услуг, а ведь, помимо конкуренции, приходится оставаться успешными ещё и в периоды кризисов и пандемии. На сегодняшний день более 3% населения страны ведёт предпринимательскую деятельность. Современные инструменты развития бизнеса настолько фундаментальны, что появилось мнение о том, будто секрет успеха предпринимателя достаточно прост. О том, так ли это, рассказал Сергей Антипов, генеральный директор ООО «Научно-производственное предприятие РСС».

– Скажите, как давно вы работаете в сфере металлоторговли? С чего началась ваша карьера?

– В данной отрасли я работаю уже более двадцати лет. Начинал, как, наверное, многие, с позиций обычного менеджера, потом «дорос» до начальника отдела, коммерческого директора, руководителя направления. Последние десять лет уже полностью самостоятельно руковожу компанией.

– Вы полностью погружены в рабочий процесс или реализуете себя и в других сферах?

– Я окончил аспирантуру Московского инженерно-физического института (МИФИ) и работал в отраслевом НИИ, бизнес-школе. С наукой, уйдя в коммерцию, я, кстати, не порвал. Продолжаю писать исследовательские работы, статьи и даже книги. Результатом стало принятие в Союз писателей России и Российскую академию естественных наук (РАЕН).

– Вам удаётся совмещать науку, бизнес и творчество? Многие люди уверены, что предприниматель живёт своим делом и не видит ничего вокруг...

– И тем не менее у многих при взгляде со стороны может сложиться впечатление, что быть предпринимателем просто. Мол, если знаешь, где дёшево купить товар и куда подороже его можно продать, то и проблем никаких, да и особенных знаний для этого не надо. Не буду скрывать, такие люди попадались даже среди моих сотрудников. Они, видя, как я работаю с клиентами, удивлялись, почему нужно так внимательно относиться к каждому, выяснять, в какое производство идёт наш материал, какие в промышленных установках условия работы и т. п. Ведь достаточно просто выставить счёт, получить оплату и продать товар. Будучи увлечёнными этой иллюзией простоты работы, они уходили из компании, создавая свои фирмы. Используя наработанную годами базу, поначалу продавали материал клиентам, просто снижая цену. Ну а дальше время всё расставило по местам. Имея за душой лишь среднее (а по нынешним временам –

«очень среднее») образование и украденную клиентскую базу, ребята быстро столкнулись с трудностями и вопросами, решать которые можно только при наличии серьёзного базиса. Понимая это, я просто продолжал своё дело, хотя мне было нелегко бороться с предательством. И со временем мои клиенты стали возвращаться. Честные сотрудники, видя всю ситуацию, продолжали работу, и компания выстояла, несмотря на тяжелейшие внешние условия пандемии, о которых я ещё расскажу позже. Мне было радостно видеть старания ребят, и я поддерживал их как мог. У нас, как я уже говорил, небольшой, но дружный коллектив. Сотрудники знают о моих творческих увлечениях и поддерживают их. Я тоже, в свою очередь, всячески поощряю личностный рост и развитие ребят.

– Вы придерживаетесь позиции, что своих учеников можно, так сказать, возвращать?

– Да, так и есть! Один из моих лучших учеников, Владимир Федосеев, настолько повысил свой уровень в компании, получив во время работы дополнительное образование, что мы решили открыть целое новое направление, которое он возглавил. Так появилась компания «Техсплав». Так же как и наша основная фирма «Научно-производственное предприятие РСС», эта компания занимается производством и реализацией металлопроката. Но, в отличие от головной фирмы, она специализируется на особых прецизионных сплавах для электронной техники. Имея серьёзную научно-техническую подготовку, наши сотрудники работают с ведущими промышленными площадками России, осуществляя контроль за производством сложных сплавов. Результатом более чем десятилетней работы стали долгосрочные контракты с крупными российскими предприятиями, которые на сегодняшний день имеют статус «проверены временем».

– Вы сказали, что пандемия стала испытанием...

«НПП РСС» БЫЛО СОЗДАНО В 2011 ГОДУ ГРУППОЙ СПЕЦИАЛИСТОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ С ЦЕЛЬЮ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ МЕТАЛЛОПРОКАТА ПРЕЦИЗИОННЫХ СПЛАВОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И СТРАН СНГ. ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ НАХОДИТ ПРИМЕНЕНИЕ В АВИАЦИОННОЙ, РАКЕТНОЙ И ЯДЕРНОЙ ТЕХНИКЕ, ХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, МАШИНОСТРОЕНИИ, А ТАКЖЕ В МЕТАЛЛУРГИИ. ИМЕЯ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШОЕ ЧИСЛО СОТРУДНИКОВ, КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ПО ПРИНЦИПУ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЕЁ ГЛАВНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.

– По планам дальнейшего развития компании она действительно серьёзно ударила. И дело даже не в том, что некоторое время пришлось работать на «удалёнке». Общий спад в экономике сильно снизил объёмы заказов. Поставщики стали затягивать сроки поставок сырья. При этом обязательные платежи несколько не сократились. Наоборот, со стороны налоговой инспекции, например, резко выросло количество требований. А в конце года нам вообще прислали уведомление о выездной проверке, подкреплённое визитом УБЭП. Мы, конечно, понимаем, что нужно пополнять бюджет в это тяжёлое время, и делаем все платежи в срок, но одновременно нам становится ясно, что такой прессинг постепенно удаляет с рынка малый и средний бизнес. Обещанная государством поддержка до нас не дошла, так как мы не прошли по кодам ОКВЭД, как не самая пострадавшая отрасль. Поэтому рассчитывать приходится только на себя, на небольшой, но слаженно работающий коллектив, на профессионализм сотрудников. Но мы не унываем и с надеждой смотрим в будущее. Я даже в этот момент такое стихотворение написал:

*Люблю Россию, жаль, что не взаимно,
Но время всё расставит по местам,
Люблю, быть может, чуточку наивно,
Тихонько веря вещим Небесам.
Люблю и жду, когда мои молитвы
Прорвутся ввысь из простеньких стихов,
И им вослед, устав от вечной битвы,
Взлетит моя побитая любовь.
Люблю Россию, спящую в тумане,
Оставленную хитрому врагу,
Люблю – и всё, пусть даже вновь обманет,
И разлюбить, пожалуй, не смогу...*

Кстати, мой личный опыт показывает, что с трудностями легче справляются разносторонние люди, имеющие, помимо основной сферы деятельности, дополнительные жизненные интересы и ориентиры. Для меня такой отдушиной стала писательская и издательская деятельность. Писать и публиковаться я начал давно, ещё в прошлом веке. И постепенно литературное хобби переросло в дополнительное направление жизни.

– Каких успехов вам удалось достигнуть на писательской стезе?

– Я вступил в Союз писателей России и сейчас являюсь заместителем председателя Московской областной организации СПР. Параллельно основной работе я организовал издательство «Серебро Слов», в котором вышло в свет большое количество книг и альманахов. Отдельного внимания заслуживает наш областной журнал «Поэзия», в нём регулярно печатаются лучшие авторы Подмосковья. Писательская и общественная деятельность познакомила меня со многими выдающимися и легендарными личностями наших дней, например, такими, как Фёдор Конюхов. Он не просто знаменитый путешественник и священник, но ещё и талантливый писатель и художник. Написав за всё время своей творческой деятельности двадцать книг, я обрёл определённую известность в мире литературы, а участие в полезных патриотических и просветительских мероприятиях привело к тому, что я стал помощником члена Совета Федерации Федерального Собрания РФ Валерия Петровича Маркова. Творчество помогает мне справляться с житейскими трудностями, а наполненные особой энергией строки вселяют в душу надежду. И я верю, что вопреки всему, как бы ни было тяжело, мы победим!

– Из беседы с вами можно сделать вывод, что свой бизнес – это совсем не просто. Однако следует сказать и о том, что всё же секрет успеха есть. На ваш взгляд, какова его формула?

– Несколько лет назад я даже написал об этом книгу «Рецепты дегустаторов



Научно-производственное
предприятие
РОССИЙСКИЕ
СПЕЦИАЛЬНЫЕ СПЛАВЫ

Материалы и изделия для промышленного применения СПЛАВЫ С ВЫСОКИМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ СОПРОТИВЛЕНИЕМ

Компания «НПП РСС» была создана группой специалистов металлургической отрасли с целью производства и реализации металлопродукции прецизионных сплавов для промышленности России и стран СНГ. Наша продукция используется в авиационной, ракетной, ядерной технике, в химической и нефтяной промышленности, а также в металлургии. Вся продукция изготавливается в соответствии со стандартами РФ и европейскими DIN. Обеспечение качественными материалами в заданный срок наших клиентов является приоритетной задачей компании. И решается она успешно. Сегодня наше предприятие входит в пятёрку компаний, занимающихся редкими прецизионными сплавами для термических установок. С нами заключают договоры на долгосрочное сотрудничество как небольшие компании, так и ведущие заводы РФ и стран СНГ.

«НПП РСС» предлагает к поставке металлопродукцию из следующих сплавов с высоким электрическим сопротивлением

НИХРОМ	X20H80, X20H80-H, X20H80-H-BI, X20H80-BI, X15H60, X15H60-H, X15H60-H-BI, X20H30CЮ-H-BI, XH70Ю-H
ФЕХРАЛЬ	X15Ю5, X23Ю5, X23Ю5Т, X27Ю5Т



Техсплав

Производство и поставка прокатов прецизионных сплавов



Материалы и изделия для промышленного применения ПРЕЦИЗИОННЫЕ СПЛАВЫ

Компания «Техсплав» была основана в 2011 г. как специализированное предприятие, ориентированное на выпуск проката прецизионных сплавов - от мелкосерийной партии до любых объемов.

В настоящий момент мы имеем долгосрочные контракты с ведущими производителями прецизионных сплавов, а также научно-исследовательскими институтами в области металлических материалов и металлообработки, что позволяет гарантировать качество продукции и соответствие стандартам РФ на весь перечень предлагаемой продукции.

«Техсплав» сегодня - это динамично развивающаяся компания, ставящая перед собой самые высокие стандарты качества.

реальности, или Записки странного бизнесмена», в которой как раз поделился некоторыми «рецептами» успеха. Если сказать вкратце, мне удалось вывести формулу намерения – главной движущей силы успеха. Она проста: намерение – это желание плюс действие. То есть, чтобы чего-то добиться в жизни, мало мечтать лёжа на диване, нужно действовать, чётко понимая свои задачи. И конечно, верить в успех и, как учили Стругацкие, «видеть цель и не замечать препятствий»!

– Вы сказали, что, несмотря на сложности, необходимо надеяться и верить в светлое будущее. Каким его видите вы?

– Прошлого уже нет, будущего ещё нет, есть только настоящее, в котором мы и творим наше будущее. И от каждого зависит, каким оно будет. Да, время сейчас непростое. Но, на мой взгляд, чтобы не раствориться в бесконечных проблемах и не кануть в Лету безжалостной истории, нужно быть самим собой, знать своё предназначение в этой жизни и исполнять его по мере сил и возможностей...

*Улыбайся, когда не до смеха,
Улыбайся под вой мелюзги,
Не богатство – мерило успеха,
Как внушают порою мозги...
Да и власть – не великое счастье:
Кто-то выше найдётся всегда,
Ведь теряется всё в одночасье,
Потому что, по сути, вода...
Улыбайся и небу, и звёздам,
Что дают самый верный маршрут:
Ни к чему в этом мире серьёзность –
Не за это нас любят и ждут!*

Сергей Антипов, генеральный директор
ООО «НПП РСС», писатель, физик,
академик РАЕН

«ТЕХСПЛАВ» предлагает к поставке металлопродукцию из следующих прецизионных сплавов:

Магнитно-мягкие	79НМ, 80НХС, 81НМА, 83НФ, 50НХС, 45Н, 50Н, 50НП, 68НМП, 34НКМП, 35НХХСП, 40НКМП, 79НМП, 77НМДП, 27КХ, 49КФ, 49К2Ф, 49К2ФА, 47НН, 64Н, 40ННМ, 9НЗМ, 68ННМ, 16Х, 36КНМ
Магнитно-твёрдые	25КФ14Н, 35КФ10Н, 35КХ4Ф, 35КХ6Ф, 35КХ8Ф, 52К10Ф, 52К11Ф, 52К12Ф, 52К13Ф, ЕВ6, ЕХ3, ЕХ5К5, ЕХ9К15М2
Сплавы с заданным температурным коэффициентом линейного расширения (ТКЛР)	29НН, 30ННД, 32НН-ВИ, 32ННД, 33НН, 34НН, 35ННТ, 36Н, 36НХ, 38ННД, 39Н, 42Н, 42НА-ВИ, 47НЗХ, 47НД, 47НХ, 47НХР, 48НН, 52Н, 58Н-ВИ
Сплавы с заданными свойствами упругости	17ХНГТ, 36НХТЮ, 36НХТЮ5М, 36НХТЮ8М, 40КНХМВТЮ, 40КННМ, 42НХТЮ, 42НХТЮА, 43ННТЮ, 44НХТЮ, 68НХВКТЮ, 97НЛ
Сплавы с высоким электрическим сопротивлением	Х23Ю5Т, ХН20ЮС, Х27Ю5Т, Х15Н60, Х15Н60-ВИ, Х15Н60-Н, Х15Ю5, ХН70Ю-Н, Х20Н80, Х20Н80-ВИ, Х20Н80-Н, Х23Ю5

«ССТЭНЕРГОМОНТАЖ»: УНИКАЛЬНЫЙ ПОРТФЕЛЬ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

В 2021 году Группа компаний «Специальные системы и технологии», центральный офис которой, а также инженерное подразделение «ССТЭнергомонтаж» расположены в Мытищах, отмечает своё 30-летие. Из небольшой лодки с малочисленным составом компания выросла до огромного лайнера с опытным экипажем в 1500 человек, международными рейсами и большими мощностями. Освоенная территория простирается на десятки тысяч километров и включает в себя 60 стран. Технологии совершенствуются, скорость движения увеличивается, перед компанией открываются новые горизонты и возможности.

СТОЛИЦА РОССИЙСКОГО ЭЛЕКТРООБОГРЕВА

История Группы компаний «Специальные системы и технологии» и входящего в неё «ССТЭнергомонтажа» началась в Мытищах. Команда энтузиастов по главе с нынешним президентом холдинга Михаилом Леонидовичем Струпинским открыла небольшой офис по производству оборудования для выпуска кабельной продукции. Сегодня ГК «ССТ» располагает четырьмя заводами, формирующими крупнейший производственный комплекс в Европе по выпуску нагревательных кабелей, штатом сотрудников в 1500 человек и прочно входит в тройку мировых лидеров в области систем электрообогрева, по данным независимого исследования QY Research.

В Мытищах расположены офис управляющей компании, производство и офис инженеринговой компании «ССТЭнергомонтаж». Кроме того, в этом году завершится строительство второй очереди административно-производственного комплекса на ул. Колпакова.

НАШ БИЗНЕС

«ССТЭнергомонтаж» – крупнейший поставщик систем электрообогрева по всему



миру. Нагревательные кабели и комплектующие, производимые на заводах ГК «ССТ» в Подмоскowie, соответствуют международным стандартам качества. А тот факт, что компания не только производит, но и осуществляет комплексный инженеринг с единой точкой ответственности, позволяет выполнять заказы любой сложности. Всю головную боль заказчика по расчёту, проектированию, производству, монтажу и сервисному обслуживанию оборудования «ССТЭнергомонтаж» берёт на себя.

Системы электрообогрева представляют собой техническое решение на основе электрического нагревательного кабеля. Продукция востребована во всех климатических зонах, а в северных широтах просто необходима для безопасной и безостановочной работы предприятий и объектов инфраструктуры. Она используется в процессах добычи, транспортировки и переработки газов и жидкостей и находит широкое применение: используется для обогрева крыш и водостоков, уличных площадок и ступеней, наружного и внутреннего остекления, вертолётных площадок, грунта футбольных полей, водных комплексов, бассейнов и многих других объектов. Обогрев необходим не



Административно-производственный комплекс ГК «ССТ» на улице Колпакова



Процесс сварки взрывозащищенных соединительных коробок

только для создания комфортных условий, но и для безопасности как внутри, так и снаружи помещений.

Данные решения установлены у Вечно-го огня на Красной площади, в зданиях Исторического музея, Гостиного Двора, Большого театра. Специалисты «ССТэнергомонтаж» выполнили более 20 000 проектов по обогреву инфраструктурных и промышленных объектов. Магистральные трубопроводы «Сила Сибири», Восточная Сибирь – Тихий океан, Заполярье – Пурпе обогреваются нашими системами.

Нефтегазовая отрасль стала первой, где начали применяться промышленные системы электрообогрева ГК «ССТ». Работа с такими лидерами, как «Газпром», «Лукойл», «Транснефть», позволила компании совершить революцию на рынке. Его большую часть в начале 90-х занимали зарубежные поставщики. «ССТэнергомонтаж» смог изменить ситуацию, шагнув в сторону импортозамещения гораздо

раньше принятого на государственном уровне тренда. Сейчас у компании есть производственные мощности и технологические возможности, чтобы на 100% обеспечить российскую промышленность качественными системами электрообогрева, не уступающими, а зачастую превосходящими иностранные аналоги.

ИННОВАЦИИ, ИЗМЕНИВШИЕ МИР

С момента основания компания стремилась изменить мир с помощью передовых систем электрообогрева. Исследования и разработки занимают большую часть бизнеса ГК «ССТ». Наличие собственного R&D-центра позволяет ежегодно реализовывать до 60 проектов в области НИОКР, в том числе разрабатывать решения под задачи клиента. Например, для самолётов Sukhoi Superjet наши специалисты разработали электрические нагреватели привода предкрылков и основных замков дверей багажного отсека.



Инжиниринг «ССТэнергомонтаж» — это системы электрообогрева под ключ



Компания располагает линией по сборке шкафов управления любой сложности

К инновациям относится система VeLL, не имеющая аналогов в мире. Она предназначена для обогрева трубопроводов длиной до 150 км без сопроводительной сети. Для защиты нефтяных скважин от асфальтосмолопарафиновых отложений специалистами «ССТЭнергомонтаж» разработана уникальная установка Stream Tracer™. Она мобильна, проста в эксплуатации, нагреватель сконструирован таким образом, что позволяет снизить энергопотребление практически на 50%.

Специалисты ГК «ССТ» разработали высокотемпературные нагревательные, а также силовые и контрольные кабели МОИС в металлической оболочке, устойчивые к коррозии и морскому климату. Они могут применяться в условиях агрессивного климата, на опасных производственных объектах, например на предприятиях атомной энергетики, во взрывоопасных зонах, в условиях повышенных температурных и механических воздействий.

ГК «ССТ» первой в России освоила выпуск саморегулирующихся кабелей. Это уникальные изделия, которые меняют величину тепловыделения в зависимости от изменений окружающей среды. За реализацию проекта по запуску производства полного цикла электропроводящих пластмасс и саморегулирующихся кабелей в России коллектив авторов ГК «ССТ»

был удостоен научной премии Академии электротехнических наук имени М. О. Доливо-Добровольского.

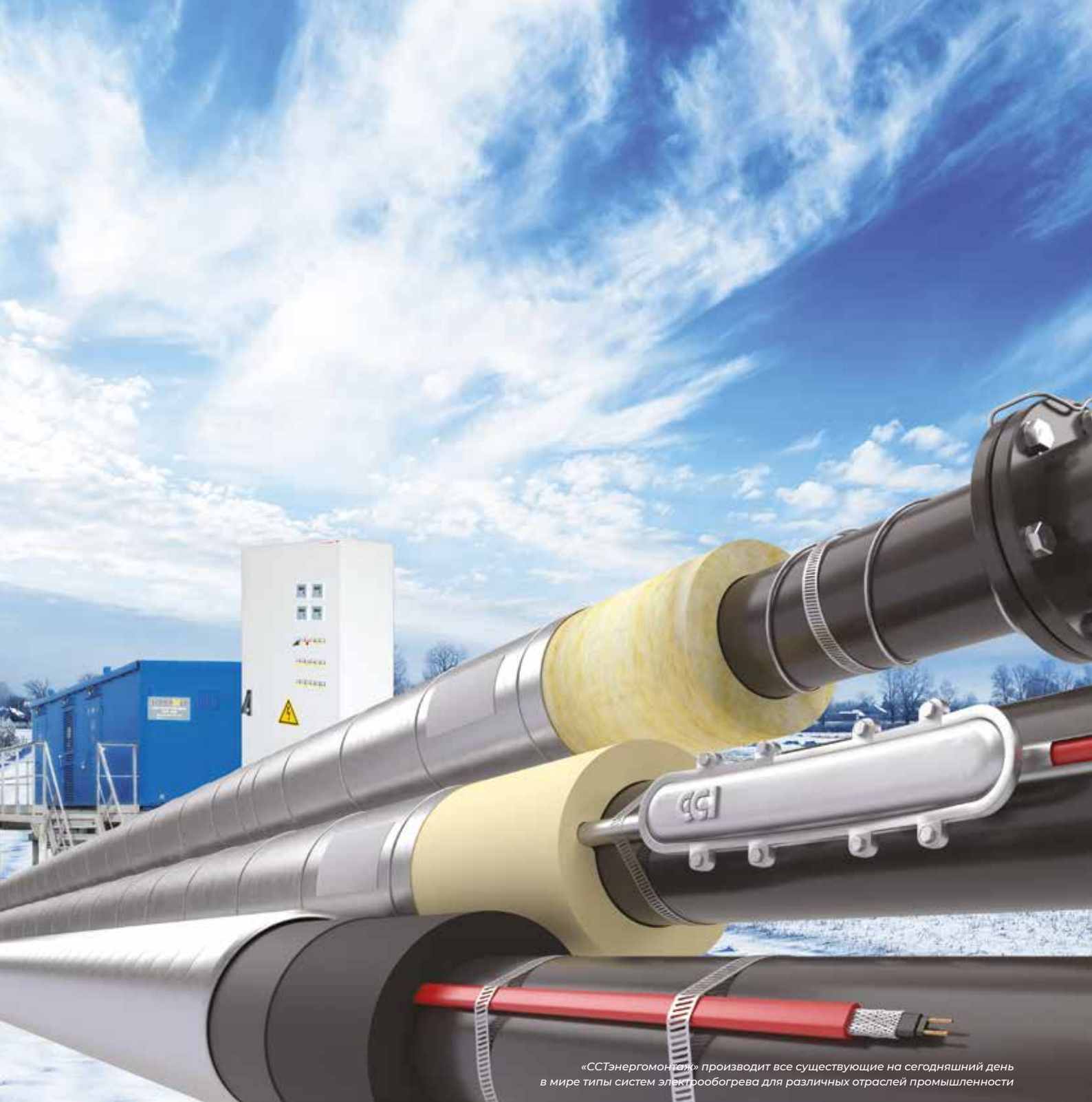
Компания выступает пионером в сфере автоматизации решений. «ССТЭнергомонтаж» создал первую российскую многоуровневую систему управления электрообогревом ConTrase. Она представляет собой программно-аппаратный комплекс, включающий в себя как технические устройства, так и программное обеспечение. Применение системы управления

ConTrase позволяет выбрать оптимальный алгоритм управления электрообогревом для снижения затрат на электроэнергию. Измерение и сбор данных о состоянии системы электрообогрева позволяют вычислять предаварийные ситуации.

Среди новинок компании – новая линейка взрывозащищенного оборудования, включающая в себя оболочки, соединительные коробки, посты и шкафы управления, промышленные термостаты и соединители. Продукция востребована



«ССТЭнергомонтаж» поставляет решения для организаций «Газпром», «Лукойл», «Транснефть», Total и других крупных нефтегазовых и промышленных компаний



«ССТЭнергомонтаж» производит все существующие на сегодняшний день в мире типы систем электрообогрева для различных отраслей промышленности

на предприятиях химической, нефтеперерабатывающей, газовой и других отраслей промышленности. В зависимости от технических требований заказчика взрывозащищённое оборудование может иметь разную комплектацию и материал изготовления: это GRP-пластик, алюминиевый сплав, нержавеющая и листовая сталь.

30-летний опыт работы с крупнейшими компаниями и масштабными проектами, собственный проектный институт, линейка взрывозащищённого оборудования, полный спектр систем электрообогрева, автоматизированная система управления ConTrase и сопровождение продукции на всех этапах жизненного цикла форми-

руют уникальный набор решений и компетенций компании «ССТЭнергомонтаж» для стратегических отраслей российской экономики.

ЭКСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Компания «ССТЭнергомонтаж» работает по всему миру и в настоящее время активно развивает экспорт. В приоритете – страны Европы, Южная Корея, Объединённые Арабские Эмираты, страны Ближнего Востока, Африка. Компания прошла процедуру вендор-листинга и была включена в списки поставщиков крупнейших международных операторов, выполняющих ЕРС-контракты в нефтегазовой, нефтеперерабатывающей и

добывающей отраслях и в гражданском строительстве. Включение в вендор-листы позволяет «ССТЭнергомонтажу» участвовать в тендерах на поставку нагревательных кабелей для зарубежных клиентов, значительно расширяет географию и открывает большие перспективы за рубежом.

У компании есть глобальные планы на будущее, среди которых – выход на показатели, соответствующие уровню неоспоримого международного лидера в производстве систем кабельного обогрева. Ежегодный рост и развитие компании говорят о том, что мы делаем правильные шаги в данном направлении на протяжении 30 лет.



Каждый предприниматель стремится работать эффективно и предоставлять качественные товары и услуги. Однако чтобы фирма работала слаженно, необходимо создать все необходимые условия для бесперебойной работы персонала и привлечения клиентов в свои стены. Что для этого нужно? Красивый офис, приветливая и целеустремлённая команда профессионалов? Да, безусловно! Но стоит учесть простые, на первый взгляд, но крайне важные технические возможности: интернет, телефония, система видеонаблюдения – это именно то, что делает работу не просто комфортной, но и результативной.

Сегодня мы общаемся с генеральным директором НПФ «РОИ» Иваном Моторико на тему того, какая роль отведена IT-технологиям в современном бизнесе и почему клиенты доверяют телекоммуникационной компании.

ИВАН МОТОРИКО:

«Если на одном из участков произойдёт сбой, мы не окажемся в тупике!»

– Ваша компания перешагнула очередной юбилей! Давайте попробуем вспомнить, как всё начиналось?

– В этом году наша компания отметит свой 30-й день рождения! Изначально не предусматривалось, что она будет оператором связи, но существовала задумка нескольких учёных создать советскую телефонную станцию. Однако у нас не было базы, не было заводов, которые производили бы многослойные печатные платы, и от этой идеи пришлось отказаться. И тогда в «РОИ» было принято решение стать опе-

ратором телефонной связи. Почему именно телефонной? Потому что в 1991 году другой связи просто не было. Мы постепенно развивались, наращивали ресурсы, построили первую телефонную станцию, которая получила название «Квант». Это была советская телефонная станция, с импортными составляющими, в основном из Германии, и первые 500 номеров были установлены уже в 1992 году. С тех пор «РОИ» является оператором связи в Мытищинском районе, хотя мы имеем лицензию на всю Московскую область.

– А когда начали выступать в качестве интернет-провайдера?

– В начале 2000-х годов. Как только интернет появился в принципе, мы начали предоставлять его на базе телефонных станций.

– Какие услуги на данный момент вы предоставляете?

– В настоящий момент мы предоставляем полный комплекс услуг оператора, за исключением сотовой связи: это телефония, высокоскоростной интернет (на скоростях

до 40 гигабит в секунду) и телевидение (более 250 каналов), видеонаблюдение (монтаж, обслуживание, строительство систем). У нас есть все необходимые лицензии для реализации своей деятельности по Москве и Московской области. Ну и наше преимущество заключается в том, что на территории Мытищинского г. о. мы единственная компания, которая не просто оказывает услуги, но и строит.

– Как вы определяете потребность в предоставлении интернет-услуг?

– Мы собираем информацию по данным абонентского отдела, который выполняет

– Период локдауна характеризовался в первую очередь режимом удалённой работы, что подразумевало увеличение количества пользователей сети Интернет. Однако на качестве предоставляемых услуг это никак не отразилось, наша техника была полностью готова к такому и даже более серьёзному режиму эксплуатации. Хотелось бы отметить, что далеко не всё прошло гладко. Нашими клиентами являются и юридические лица, которые были вынуждены прервать свою деятельность в период «удалёнки». К сожалению, они задерживали ежемесячную оплату услуг, что

отражалось и на нас. Но мы смогли работать в таких условиях и достойно выстояли этот период.

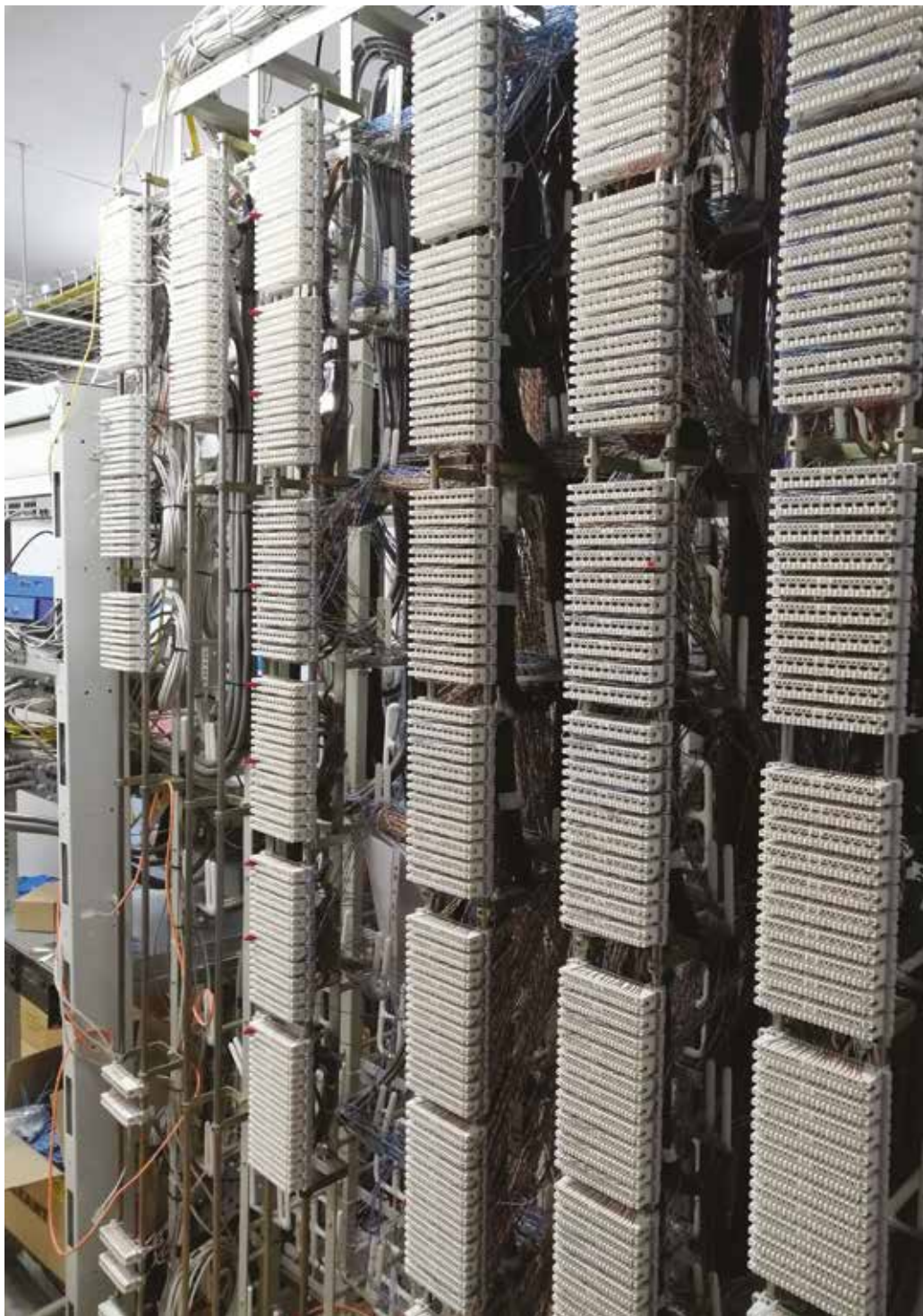
– Сейчас на рынке работает относительно много провайдеров. Скажите, в чём заключается ваше конкурентное преимущество?

– Вклад «РОИ» в развитие связи в Мытищинском регионе огромный. У нас есть своё здание, чего нет у многих. Существует даже лозунг «РОИ» на связи!». У нас собственное оптоволокно от Москвы до Мытищ. Пути подхода волокна в город пролегают с нескольких сторон, что



анализ, смотрит присутствие других операторов. Могу сказать, что, несмотря на современные инструменты пиара и маркетинга, сарафанное радио до сих пор работает. И зачастую гораздо эффективнее, чем всё остальное. Так, например, мы подключаем услуги одному абоненту, затем об этом узнают соседи, а дальше новости могут дойти и до соседнего посёлка. Тогда мы проверяем там возможность подключения и выходим с предложением. У нас появилась тенденция присутствия в частных секторах Мытищинского района ввиду того, что многоквартирные дома все подключены к интернет-услугам и переход от одного провайдера к другому случается не столь часто. У нас же есть и профессиональные специалисты и возможности протяжки оптоволокна, именно поэтому мы активно развиваем направление подключения частных домов к нашим услугам.

– Как складывалась ваша деятельность в период пандемии?



обеспечивает особую надёжность. Ведь если на одном из участков произойдёт сбой, мы не окажемся в тупике.

– И всё же современные тенденции предполагают широкое использование сотовой связи, оставив стационарные телефоны на втором плане. Скажите, сколько юридических и физических лиц пользуется данной услугой? Что вообще представляет собой современная телефония с точки зрения её технических характеристик, задач?

– Сегодня, как вы подметили, действительно, «классическая» телефония отходит на второй план, отдавая предпочтение сотовой связи. Но всё же люди пожилого возраста, которые, к сожалению, не всегда могут освоить современные технологии, предпочитают стационарный телефон взамен сотового. Да и юридические лица также зачастую пользуются стационарной связью, потому как она считается более надёжной. Первые телефонные сети были полностью аналоговыми, так как в них телефонный аппарат преобразовывает звуковые колебания, являющиеся аналоговыми сигналами, в колебания электрического тока, поэтому принцип работы очень прост и надёжен. Сегодня в



телефонных сетях голос между коммутаторами всё чаще передаётся в цифровой форме, раскрывая больше возможностей для пользователя, таких как видео-конференц-связь, групповые звонки, доступ к сети Интернет через телефон и многое другое. Но данный способ сложнее, он требует специальных знаний сотрудников и применения более современного сложного оборудования. Ну и в настоящий момент, имея номерную ёмкость в 25 000 номеров, к сожалению, мы предоставляем связь только около 6000 физических и 700 юридических лиц. Однако ещё около 10 лет назад наша телефонная база насчитывала более 15 000 абонентов.

– Компании часто пользуются IP-телефонией. Расскажите, чем эта услуга отличается от обычного подключения телефона? Какие преимущества она даёт вашему заказчику?

– Главное отличие IP-телефонии от «классической» – это использование доступа к сети Интернет. Есть интернет – есть связь, нет интернета – нет связи. «Классическая» же телефония передаёт электрический сигнал по медным проводам и практически не подвержена





никаким воздействиям, кроме как физическим (если только не произойдёт обрыв кабеля). Однако IP-телефония открывает пользователю широчайший спектр возможностей. Благодаря современным технологиям сегодня вы, используя IP-телефонию, можете быть на связи с любым выбранным городским номером в любой точке мира, для этого просто нужно иметь доступ к сети Интернет и приложение на мобильном телефоне. Также можно пообщаться по конференц- и видеосвязи, узнать последние новости, прогноз погоды и многое другое прямо с экрана современного IP-телефонного аппарата.

– Услуги видеонаблюдения действительно пользуются спросом в последнее десятилетие. Скажите, кто является основным заказчиком данной услуги? Ведь в ней нуждаются жители многоквартирных и частных домов, офисов, а также владельцы магазинов, торговых центров.

– Совершенно верно! Спрос на видеонаблюдение в последние годы очень возрос, так как возможность просматривать, что происходит у заказчика в квартире, офисе, на даче или объекте, делает его самого, скажем так, более защищённым и осведомлённым. Обращаются, как вы и сказали, практически все категории граждан, как физические, так и юридические лица. Каждый хочет немного обезопасить себя от различных угроз и спорных ситуаций. А имея в своём распоряжении доступ к системе видеонаблюдения, вы всегда



можете выйти из спорных ситуаций или предотвратить что-либо. Также мы входим в госпрограмму по монтажу и настройке системы «Безопасный регион». Это государственная программа, которая объединяет тысячи камер, размещённых в парках и скверах, на домах и в подъездах, на дорожных развязках и перекрёстках. Информацию с записывающих устройств используют для обеспечения общественной безопасности. Сигнал от камер передаётся в ситуационный центр или непосредственно в отделения органов внутренних дел, позволяя оперативно реагировать на возникающие ситуации.

– Что получает клиент, который приобретает у вас услугу видеонаблюдения?

– Помимо монтажа, настройки и обслуживания системы видеонаблюдения, мы предлагаем пользователю облачное хранение данных с камер на наших серверах, а также доступ к просмотру его камер в онлайн-режиме по мобильному приложению. То есть, находясь в отъезде или, например, на отдыхе (даже за рубежом) и имея доступ к сети Интернет, пользователь всегда может быть в курсе того, что и как у него происходит, будь то дом, квартира или офис. Это очень удобно, на мой взгляд!

АРМЕН МУРАДЯН:

«Весомый фактор для создания известного и надёжного бренда – это качество продукции»

Не одну сотню лет мебель в том или ином виде является спутником человеческого жилища. Современная мебель не просто обеспечивает комфорт и уют в нашем доме, она формирует внешний облик жилища, влияет на настроение и микроклимат в семье. Особое значение приобретают материалы, из которых изготовлена мебель, её дизайн и функциональность. Подробнее о производстве качественной, безопасной и элегантной мебели, а также о пути создания бренда рассказал основатель и глава компании Eva Maranní Армен Мурадян.

– *Ваша компания занимается производством различных видов мебели. Многие ваши изделия не похожи на типичную фабричную штамповку. Вы изготавливаете мебель по индивидуальным проектам?*

– Да, мы занимаемся производством мягкой, а с недавних пор ещё и корпусной мебели по индивидуальным проектам и чертежам, которые разрабатывают дизайнеры. Основной залог нашего динамичного развития – это, конечно, наши сотрудники. Можно снять помещение, начать производить и продавать, но если у работника нет желания и энтузиазма, то дело обречено на неудачу. Каждый сотрудник знает, что Eva Maranní – в какой-то степени и его компания тоже. И они, заряженные этой энергией, ежедневно делают шикарные вещи, получаются отличные изделия. Я уверен, что спокойно могу доверить производство любому из сотрудников на месяц или два и не думать, что что-то пойдёт не так. Каждый чувствует свой вклад в работу. Увольняется кто-то крайне редко, и то лишь по при-



чине переезда в другой город. В основном мы только принимаем новых людей.

– *Принимая решение о виде бизнеса, многие выбирают сферу, в которой уже работали. Почему вы остановились именно на мебельном бизнесе?*

– Действительно, раньше я работал продавцом-консультантом в одной из крупных мебельных компаний. Зародилась идея, захотелось создать что-то своё. Начали мы с напарником с перетяжки мебели, динамично развивались, но года три-четыре назад разошлись: каждый начал своё производство. У меня были индивидуальные заказы, я делал акцент на бренде и узнаваемости.

Название компании связано с именами моих детей, и я не могу допустить каких-то

нарушений: произвести некачественную мебель, сорвать сроки поставки, бросить тень на репутацию компании. Все наши сотрудники знакомы с моими детьми, они приезжают к нам в гости и тоже чувствуют ответственность. Конечно, случается всякое и не всегда всё идёт гладко, но мы стараемся минимизировать негативные моменты.

– *Мебель – такой товар, который многие предпочитают посмотреть и потрогать руками. Где можно посмотреть и заказать ваши изделия?*

– Наш шоурум расположен по адресу: г. Мытищи, ул. Бояринова, 21 – там же, где наше производство. В планах в этом году – открыть фирменный салон. Также нашу мебель можно заказать через интернет-магазин.

Сейчас мы запускаем новые модели мягкой мебели, она ни в чём не будет уступать итальянским аналогам. Создавая новые модели, мы предварительно делаем анализ, что подошло бы именно российскому рынку. Наши соотечественники предпочитают более функциональную мебель, в отличие от европейцев, и мы стараемся это учитывать.

Ценовую категорию мебели Eva Maranni я могу определить как среднюю. Хотя могу сказать, что при этом она ничем не отличается от мебели более высокого класса, кроме малой – на данный момент – известности нашего бренда. Дешёвую мебель мы не делаем, так как в этом случае будет невозможно соблюдать высокие стандарты, которых мы придерживаемся обычно.

– Получается, чтобы повысить класс вашей мебели, вам необходимо работать над известностью и репутацией бренда?

– Весомый фактор для создания известного и надёжного бренда – это качество продукции. Если на протяжении 5-10 лет ты производишь и продаёшь качественную мебель, то эти же клиенты потом к тебе возвращаются, советуют друзьям и знакомым. По опыту, если клиент уходит от нас, он рано или позд-

«МОИ ДЕТИ – ЭТО ВСЁ ДЛЯ МЕНЯ!

У МЕНЯ ВСЕГДА БЫЛА МЕЧТА
СОЗДАТЬ И РАЗВИВАТЬ БРЕНД,
КОТОРЫЙ В ДАЛЬНЕЙШЕМ БУДЕТ
УЗНАВАТЬ ВЕСЬ МИР. БЕЗУСЛОВНО,
НАЗВАНИЕ БРЕНДА ДОЛЖНО БЫЛО
БЫТЬ СВЯЗАНО С МОИМИ ДЕТЬМИ,
ТАК КАК В ЭТИ СЛОВА ВЛОЖЕНЫ
ВСЯ ЗАБОТА, ЛЮБОВЬ И УВАЖЕНИЕ
КАК К СВОИМ ДЕТЯМ, ТАК И К
ЛЮБОМУ ЧЕЛОВЕКУ, КОТОРЫЙ
ВЫБИРАЕТ НАС!»

но возвращается, потому что у нас особый подход к работе. Даже если с нашей стороны есть какая-то вина (бывает всякое), мы всегда стараемся компенсировать человеку ущерб, в том числе и моральный: скажем, в подарок к дивану делаем кресло. Мы можем даже уйти в минус, для нас важнее хорошие отношения с клиентом.

– Ваша компания существует относительно недавно, но она уже выходит на европейский рынок. Как это получилось?



– Европейские партнёры сами к нам обратились, мы целенаправленно не стремились к этому. У нас ещё российский рынок не освоен полностью. Нашими клиентами являются известные люди, например, недавно мы делали мебель для телеведущей Анфисы Чеховой, тренера по фигурному катанию Татьяны Тарасовой и т. д. Компанию уже многие знают. Поэтому мы получили запросы о сотрудничестве из Германии и Нидерландов: там хотят открыть под нашим брендом магазин элитной мебели по франшизе. Вообще, многие интересуются, не только в Европе, но и в СНГ.





– Расскажите подробнее о вашем сотрудничестве с Мытищинской торгово-промышленной палатой. В чём оно заключается?

– Я получаю от них консультативную помощь по юридическим вопросам, по вопросам развития. Могу спокойно и даже без звонка прийти туда и пообщаться с вице-президентом палаты, а такое открытое человеческое общение дорогого стоит. Насколько я знаю, глава Мытищинской

ТПП охотно общается не только со мной, но и с другими членами палаты.

– Вы также поддерживаете социальные проекты ТПП и вообще часто оказываете благотворительную помощь. Я знаю, что вы не любите об этом рассказывать, и это многое о вас говорит как о бизнесмене и человеке.

– Я узнал, что нужна мебель для детей в Мытищинской ЦРБ. Без лишних разду-

мий всё было запущено в производство и изготовлено за неделю. Также был мытищинский музыкальный детский дом, для которого мы делали кровати, кресла и другую мебель. Когда я делаю что-то для детей, то чувствую себя лучше морально, и это ощущение я не променяю ни на какую прибыль.

– Вы поддерживаете проект Жака Фреско «Венера», который направлен на достижение мирной, устойчивой и постоянно развивающейся глобальной цивилизации. Почему вам близки идеи этого проекта?





– У каждого человека есть цели, стремления – ежедневные, ежегодные. А есть цели на всю жизнь. Моя жизненная цель связана с «Проектом Венера», она заключается в том, чтобы полностью поменять мышление людей во всём мире. Может быть, это звучит утопически, но если я за свою жизнь хотя бы немного смогу продвинуть этот проект, то буду считать, что моя миссия выполнена. Жак Фреско и его идеи кардинально поменяли моё мышление, подвигли меня к саморазвитию. Благодаря «Проекту Венера» я нашёл для себя ответы на многие вопросы.

– Последний год для всех выдался нелёгким. Как пандемия отразилась на вашей работе?

– Весной 2020 года, когда всё только начиналось, мы опасались, что, возможно, придётся закрыться, по крайней мере временно. Было непонятно, как быть с сотрудниками, откуда брать заказы, как выдавать зарплату и т. д. Но по факту оказалось, что за 2020 год у нас увеличились объёмы производства и объёмы продаж. 80% заказов при этом приходило из регионов. Люди, не приезжая к нам, выбирали модель и обивочный материал через интернет.

– Был ли у вас самый необычный заказ? Или самый любимый?

– самого любимого нет, потому что каждый новый и нестандартный заказ нам интересен: как и что получится в итоге. Все заказы по-своему уникальны. Что-то мне нравится больше, что-то меньше. Но какого-то творения всей моей жизни не было, надеюсь, оно у меня ещё впереди. К тому же окончательной ясности, что я в конечном итоге хочу видеть на своём производстве, у меня пока нет.

– Ваша мебель очень элегантная, утончённая. Кто занимается её дизайном?

– Дизайнеров у нас много. И хотя с ними, как и со всеми творческими людьми, бывает сложно работать, без них невозможно развитие компании, потому что дизайнеры помогают разрабатывать и изготавливать новые модели. При этом из 100 изготовленных моделей 99 единиц, скорее всего, не пойдут в серийное производство, которое может обеспечить нам стабильность в финансовых вопросах. Упор хочется всё же делать именно на авторскую мебель, так как с ней работать в разы интереснее. Я очень благодарен нашим дизайнерам,

так как они действительно являются мотором производства.

Моя старшая дочь хорошо рисует, и я хочу, чтобы она в будущем занималась дизайном новых моделей. Моя цель – включать детей в семейный бизнес.

– Вы говорите, что именно серийное производство обеспечивает финансовую стабильность предприятия. Так почему вы не хотите остановиться на нём и стремитесь производить именно авторские изделия?

– Для этого есть несколько причин. Во-первых, делать одно и то же наскучит рано или поздно даже обычному рабочему, может начаться текучка кадров. Во-вторых, так не будет развиваться бренд. Представьте себе, что известный бренд одежды будет выпускать только какую-то одну футболку. Так мы не удовлетворим запросы и потребности каждого клиента. Да, постоянно придумывать новые модели – сложный путь, потому что он может быть связан и с неудачами, и с потерей определённых вложений. Но для нас этот путь – единственно правильный, и я верю, что он приведёт нас к успеху.



Задача по автоматизации тех или иных производственных процессов рано или поздно встаёт перед многими предприятиями различных сфер деятельности. Ведь именно автоматизация помогает выполнить важную задачу: справиться с наибольшим объёмом работ за как можно более короткое время. Комплексная автоматизация – процесс, требующий особого внимания. Для того чтобы ускорить и отладить процесс производства, важно обратиться к квалифицированным специалистам, которые занимаются разработкой комплексной автоматизации не один год. О том, как в этом может помочь компания «ИПК «ИНДУСТРИЯ», нам рассказал генеральный директор предприятия Алексей Якубовский.

АЛЕКСЕЙ ЯКУБОВСКИЙ: *«В наших планах – сделать имя компании «ИПК «ИНДУСТРИЯ» отечественным брендом по автоматизации»*

– Расскажите подробнее, чем занимается ваша компания?

– У нас инженеринговая, интеллектуально нагруженная компания. Наш основной профиль – это комплексная автоматизация, электроснабжение, слаботочные системы. Мы проектируем, производим и запускаем оборудование: в общем, производим работу под ключ, удовлетворяем потребность, которая связана с управлением любым технологическим циклом. Компания развивается в этом направлении, делая упор на проектирование и современные технологии развития автоматизации. Мы считаем, что за автоматикой будущее, ведь она уже является неотъемлемой частью нашей повседневной жизни.

– В разговоре о будущем нельзя не сказать о прошлом. Как возникла компания «ИПК «ИНДУСТРИЯ»?

– Компания была создана в тяжёлое время – в период очередного кризиса четыре года назад. Все члены нашей команды до этого работали в сфере автоматизации. Возникла ситуация, когда надо было определяться: либо организовывать свой бизнес, либо идти куда-то работать. Амбиции и характер сыграли свою роль, и мы решили, что надо попробовать первый вариант. У нас было самое главное – команда, поэтому мы шли на этот шаг более или менее уверенно. На данный момент это принесло свои плоды: мы стали узнаваемы. И мы планируем развивать оте-

чественную автоматизацию как хорошая инженерная компания, как хороший интегратор, проектировщик и реализатор.

– До этого вы работали как инженер. С какими сложностями вы столкнулись, став руководителем предприятия?

– Наверное, самое сложное – это принять всю ответственность. И это касается любого дела. Когда ты становишься директором, то понимаешь, что в конечном итоге отвечаешь за всё. Также сложно, но совершенно необходимо, чтобы сотрудники верили тебе как руководителю. В нашей команде с этим всё хорошо, в ней все поддерживают и доверяют друг другу.

– У вас достаточно небольшая компания, всего 34 человека. В чём минусы и плюсы такого компактного коллектива?

– На самом деле, на мой взгляд, в этом больше плюсов, чем минусов. Если ты руководитель компании, в которой пять тысяч человек, то не можешь знать каждого сотрудника лично. Мы же знаем всех своих сотрудников: знаем, чем человек живёт, какие у него амбиции; можем чутко откликаться на потребности человека в саморазвитии. Минус только один: почти всех наших сотрудников приходится догружать лишней работой, которая не всегда входит в их основные функциональные обязанности. Но это реалии малого бизнеса. Как я говорю, в конечном счёте зарплату сотрудникам плачу не я, а наш заказчик, поэтому его удовлетворённость напрямую влияет на благосостояние каждого нашего сотрудника. И замотивировать небольшой штат на достижение целей намного проще, чем если бы работников было много. Мы идём, как мне кажется, по верному пути постепенного развития. Ведь много людей взять на работу легко, сложнее научиться ими правильно управлять. Это требует развития, в том числе и собственного. Наша компания в прямом смысле слова началась с двух человек на подоконнике: мы с моим партнёром взяли ноутбуки и стали строить свою компанию. За четыре года мы выросли до 34 человек, я считаю, это хороший показатель развития. И каждый раз решение о принятии нового человека в штат требует серьёзной ответственности.

– Стоит ли перед вами кадровая проблема? Ведь хороших инженеров, квалифицированных работников не так много.

– С инженерами действительно есть сложности. Хорошего инженера в автоматизации, электроснабжении мы ищем по 8-9 месяцев. Это довольно трудно, потому что наши заказчики и партнёры, которые дают нам заказы, требуют определённого подхода к решению задач. Любой, даже очень хороший специалист, приходя в нашу команду, какое-то время адаптируется. Но чтобы этот адаптационный период был как можно меньше, сотрудник должен быть опытным. При этом у нас есть и молодые специалисты, которые, придя некоторое время назад в нашу компанию, даже толком не знали, что на самом деле представляет собой профессия инженера. В настоящий момент, к сожалению, есть разница между образованием и реальной работой. Многие, выбирая инженерные специализации, не знают, с чем на самом деле они будут сталкиваться. Но если есть желание реализовываться и видеть результаты своего труда, то молодой специалист может развиваться в условиях нашей компании, и у нас такой опыт есть. Всегда приятно слышать лестные отзывы

от заказчиков о специалистах, которые за несколько лет выросли у нас на предприятии.

– Сотрудничаете ли вы с зарубежными компаниями?

– Среди наших контрагентов есть такие, которые, будучи изначально иностранными, были перенесены в Россию, например «ШЛЮМБЕРЖЕ». При этом больше у нас, конечно, отечественных клиентов и партнёров, тех, кто развивает наш реальный сектор экономики. Скажу, что с отечественными партнёрами работать проще. Был у нас опыт работы с финским проектировщиком, работа успешно выполнена, семь корпусов спроектировано, но его требования отличаются от наших. Под каждого иностранного заказчика нужно подстраиваться, создавать отдельную рабочую группу, что представляет собой определённые сложности. Потому что отечественные партнёры действуют согласно нашим стандартным нормативам, ГОСТам, с ними проще работать даже с точки зрения ментальности.

– За четыре года работы вы сумели накопить внушительную клиентскую базу. Каких ваших партнёров вы могли бы назвать?

– Среди наших клиентов могу назвать такие компании, как «Лукойл», «Роснефть», НПП «Исток», «ШЛЮМБЕРЖЕ», «Сибне-

Мы работали и на объектах жилищно-коммунального хозяйства, и на промышленных объектах, и в жилых домах.

– Из большого перечня реализованных вами проектов можете ли выделить какой-то наиболее удачный, наиболее, скажем так, любимый?

– Начнём с того, что я знаю каждый наш проект, на самом деле я люблю их все и выделить какой-то один мне сложно. Самый интересный проект, как я надеюсь, у нас пока впереди, потому что наша компания ещё совсем молодая.

– Какие планы вы, как руководитель компании, строите на ближайшие пять лет?

– В наших планах – сделать имя «ИПК «ИНДУСТРИЯ» отечественным брендом по автоматизации, а также по качеству выполняемых работ. Надеюсь, что нас будут активно приглашать в интересные проекты, а мы, в свою очередь, будем продвигать дело, которое любим. Также хотелось бы, возможно, перейти из категории малых предприятий в категорию средних. Ну и задача, которую мы ставим перед собой постоянно, – это развитие, улучшение качества работы, в том числе руководящего состава. Я, к примеру, всегда говорю своим коллегам: «Если вы считаете, что я где-то неправ, говорите мне об этом прямо». Ведь чтобы развивать компанию, нужно развиваться самому. Также мы надеемся, что в ближайшие годы партнёров,



фтемаш», «Газпром» и ряд других. Как видите, всё это компании с различными видами деятельности. Задача хорошего автоматчика – выполнить потребность заказчика в том, чтобы его производственный цикл работал так, как планирует технолог. Наша миссия как раз – довести заготовки до конечного продукта. Поле нашей деятельности достаточно широкое.

которые занимаются автоматизацией в России, станет больше, нам будет проще работать с российскими поставщиками и внедрять новые технологии отечественных заводов. И хочется, чтобы через пять лет при упоминании названия «ИПК «ИНДУСТРИЯ» на любом предприятии России уже знали, что речь идёт о компании, которая занимается автоматизацией.

ШАХАНА

МАГАРРАМОВА:

*«Я думаю,
женщины могут
абсолютно всё»*

Каждая женщина хочет быть красивой и ловить на себе восхищенные взгляды. Да, и, как говорится: «Встречают по одежке», а если быть точнее, то по целому образу: макияж, причёска, маникюр. Помимо этого, правильный уход за собой позволяет создать имидж, а также развить уверенность в себе. Однако такие процедуры не всегда обходятся дёшево и представительницы прекрасного пола начинают в прямом смысле слова на себе экономить. Существует ли салонное качество услуг по цене эконом-сегмента? И мы ответим «Да» вместе с владелицей сети салонов красоты «Дали» Шаханой Магаррамовой.

– Сейчас ваша сеть насчитывает 4 в г.о. Мытищи. Помните ли свой первый из них? Как пришла идея его открыть? Сложно ли было?

– Я начинала работать рядовым мастером в одном из московских салонов красоты. Через некоторое время мне пришлось уволиться по состоянию здоровья. В тот момент, поступило предложение взять в субаренду помещение, расположенное недалеко от железнодорожной станции Мытищи. Я все же рискнула и вложила скопленные 80 тысяч рублей. Досконально не обдумав идею – открыла салон. Ждать финансовой помощи было неоткуда – в штате я также была одна. На становление первой точки ушло два года. И это, наверное, было самое тяжёлое для меня время. Моим помещением была всего лишь комнатка, которая располагалась вне поля зрения глаз прохожих. Особые трудности на начальном этапе были связаны с поиском клиентов. Реклама была не настроена – приходилось самой приглашать клиентов, пусть и одного в день. Потом он приводил ко мне своих родственников и друзей. Через определённое время мне удалось пригласить к себе на работу молодую девушку промоутера, которая за небольшие деньги раздавала листовки. В течение двух лет я делала рекламу и набирала штат. Много сотрудников за это время приходило и увольнялось. Многие из них говорили, что успеха мне не достигнуть. Но время всё расставило по своим местам и я знаю, что они ошиблись.

– Вы испытывали кадровые трудности?

– Сначала я работала одна. Со временем набралась команда: у меня есть люди, которые работают по 7-8 лет.

Около 4 лет назад мы стали расширяться, когда заработали хорошую репутацию. Клиенты знают, что нам можно доверять: если озвучена определённая цена, то значит – она не изменится. И я открыла второй салон, его становление также было непростым. Зато третий и четвёртый дались уже гораздо проще.

– Помимо основной деятельности, вы оказываете и социальную деятельность. Расскажите немного об этом.

– Да, я помогаю, хотя это довольно громко звучит, детскому дому, дому престарелых. Мы просто дарим им настроение, ощущение праздника, для меня эти моменты очень важны. Если я зарабатываю деньги, мне хочется делиться с теми, кто в этом нуждается. Также мы бесплатно стрижем детей-инвалидов, т.к. я знаю, насколько это бывает тяжело. Для таких семей, возможность прийти в красивый салон и сделать стрижку – очень ценна, т.к. они часто не могут себе этого позволить. Они приходят и благодарят нас за такую возможность. В общем, я стараюсь сделать, сколько могу.

В случае оказания такой услуги я всегда доплачиваю мастерам, чтобы они не были обязаны и не страдали материально. Ведь помогать другим – это личное желание, но никак не обязательство.

– У вас большая команда?

– Сегодня в 4 салонах работает 40-45 человек. Во время пандемии никто не был уволен, наоборот – сотрудников прибавилось: для всех были трудные времена, много организация закрылось. Их сотрудники пришли ко мне, и я их приняла. Хотя во время локдауна мы не работали, мы не хитрили, не открывались подпольно, т.к. для меня важнее было сберечь здоровье сотрудников.

Я не поднимала цены 8 лет. Относительно низкие цены и качественные услуги обеспечивают нам большой поток клиентов

– Сложно ли найти мастеров?

– Да, хороших мастеров найти сложно. Несмотря на то, что мы работаем в эконом-сегменте, я не считаю, что у меня может работать кто угодно, и стричь людей некачественно. Прежде чем взять парикмахеров на работу, мы приглашаем их со своими моделями, на которых они демонстрируют свой профессионализм. Я всегда – за талант. Человек может отучиться 3 месяца, прийти и реально стараться, а может прийти мастер, который отработал 15 лет и чувствует себя звездой, не прилагая усилий. К себе я стараюсь принимать именно молодых и талантливых.

– Вы не планируете открыть свою академию красоты, чтобы обучать ваших будущих сотрудников?

– Я мечтаю открыть социальную, т.е. бесплатную школу для детей из малоимущих семей, которые не могут себе позволить платное обучение. Мне бы хотелось, чтобы это было красиво, ярко, на высшем уровне.

– Однако образовательные социальные проекты – не такая простая задача. Практика показывает, что далеко не все ученики могут дойти до конца. Вы готовы к такой ситуации?

– Да, вполне. Ведь не все, кто даже платно обучается, подходят к финишной прямой – это жизнь. Я всегда за честность, даже перед самим собой! Не всем, так скажем, дано обучиться парикмахерскому искусству, как и любой другой профессии. Главное – пробовать свои силы, искать себя, реализовываться там, где твоё призвание и уметь уходить оттуда, где не твоё место. Иногда, для осуществления своей мечты, нужен шанс, и я его хочу дать тем, кто особенно в нём нуждается! Однако это не значит, что квалификация «свалится с неба», трудиться придётся.

В вопросах открытия академии, меня больше расстраивает другой вопрос – не-

возможность в настоящий момент получить соответствующую лицензию. Для меня, пока что, это сопряжено с финансовыми трудностями.

– Вы ранее сказали о масштабировании бизнеса. Однако он происходит двумя путями: франчайзинг или увеличением собственности/наименований услуг. Какой путь для себя видите вы?

– Я планирую открытие салонов в Мытищах, Пушкино, Ивантеевке, Сергиевом Посаде, возможно ещё в каких-то городах Подмосквы. В Москве открывать салоны не планирую, потому что, по моему мнению, больше молодёжи сейчас живёт в области: они не могут себе позволить купить квартиру в Москве. Вопрос о форме собственности пока сложно спрогнозировать.



Конечно, хочется пойти по пути франшизы. Однако хочется быть уверенной в том, что доброе имя сети не будет испорчено непрофессионализмом руководителей и мастеров. Поэтому логическое продолжение истории заключается в том, чтобы в моей франчайзинговой сети работали обученные в академии люди.

– Да, если говорить об имени сети, то возникает вопрос, почему «Дали»?

– Начало моей деятельности взяло своё начало в салоне «Сальвадор Дали». Позже, он закрылся, но у меня остались очень тёплые воспоминания. Ну и ассоциация известной фамилии Дали – напрямую связана с искусством.

– Какие самые востребованные услуги на данный момент?

– Я не могу сказать однозначно, популярностью пользуются все услуги. Я всегда слежу за трендами и стараюсь пополнять прайс новыми услугами, которые появляются на рынке бьюти. Например, если говорить о волосах, то это нанопластика, «счастье для волос» и прочее.

– Что вы можете сказать в напутствие предпринимателям бьюти-сегмента?

– Стройте свой бизнес честно и правдиво! Я считаю, что если что-то делать, то делать идеально!



НАТАЛЬЯ ВАХИТОВА:

«Я ЧЕЛОВЕК, ВЫВОДЯЩИЙ ЗА РАМКИ»

– Наталья, несмотря на ограничения, наложенные заболеванием, вы очень целеустремлённый и творческий человек. Расскажите о себе.

– Я просветитель, выводящий мир за рамки привычных представлений. Могу смело назвать себя человеком, выводящим за рамки. Из своих рамок я уже вышла и продолжаю расширять их каждый день... Я твёрдо знаю, что все ограничения существуют только у нас в голове, у каждого – свои. Сколько себя помню, я всегда стремилась к развитию и самосовершенствованию. Мне всегда хотелось всё уметь, попробовать, всему научиться. Больше, выше, сильнее, глубже, масштабнее, неформатнее, словом – безграничнее! Саморазвитие – это то, чем мы обязаны заниматься всю жизнь: ведь то, что мы рождаемся людьми, ещё не делает каждого из нас человеком! При этом важно не только развиваться самому, но и помогать делать это другим. Ведь человек – чувственное, социально деятельное существо.

– Вы являетесь партнёром программы акселератора по личностному росту «300 спартанцев» Игоря Дубинникова. Что это за проект?

– Авторский курс по саморазвитию «300 спартанцев» Игорь создал лет шесть назад, и он лично ведёт курсы, всегда находясь в контакте с участниками. Курс проходят люди разных возрастов и профессий: школьники, студенты, музыканты, актёры, предприниматели, руководители компаний и т. д. Он помогает людям осознать то, кто они, куда идут и чего хотят, разобраться в себе, наладить в жизни баланс, познакомиться с прекрасными

Стивен Уильям Хокинг и Людвиг ван Бетховен, Франклин Делано Рузвельт и Мигель де Сервантес Сааведра, американский певец Рэй Чарльз и советский лётчик Алексей Маресьев – формально, ориентируясь только на физиологию, мы всех этих выдающихся представителей рода человеческого могли бы отнести к людям с ограниченными возможностями. Но силой своего духа, не признававшего поставленных общественным сознанием ограничений, они сумели совершить гораздо большее, чем дано большинству людей без физических недостатков! На Руси таких людей когда-то звали «убогие». Современный русский язык, переплавившись в горниле жесточайшего XX века, утратил первоначальное значение этого слова, а ведь оно значило «близкий к Богу, тот, что у Бога». Наши предки чувствовали близость таких людей к сферам Духа, к которым по мере сил приблизались через общение с ними. Для современного общества это большой и ещё невыученный урок. Но выучить его через общение, взаимодействие есть шанс у каждого. Взаимодействие – ключевая тема для Натальи Вахитовой.

Когда Наташе, девочке из маленького сибирского городка Новокузнецка, было полтора года, ей поставили неутешительный диагноз: ДЦП тяжёлой степени. Однако Наталья сумела так построить себя и свою жизнь, что ныне не только ежедневно раздвигает общепринятые рамки, но и помогает делать это многим людям. Об этом мы с ней и беседовали.

людьми и с самими собой, узнать о своих скрытых сторонах, талантах и пр.

Два года назад Игорь пригласил меня пройти эту программу. У меня тогда был сложный период в жизни. И я прошла семинедельный курс, проделав огромную работу над собой. После этого Игорь предложил мне остаться и помогать людям, работая с ними в паре. Сначала была просто напарником, каждое утро выходящим на связь с людьми, проходящими курс. Мы обсуждали новый урок, что-то подмечали, на чём-то фокусировались. Напарник помогает человеку раскрыться и стать лучше.

Вот уже год я являюсь куратором и вместе с Игорем наблюдаю за всеми парами, направляя, помогая, поддерживая на протяжении программы и за её пределами.

– Вы также тренер по взаимодействию и называете себя «первым в мире, уникальным специалистом кинестетикс». Что это значит? В чём ваша уникальность?

– Я не просто называю себя так, я и правда являюсь первым и пока единственным уникальным специалистом.

Кинестетикс – наука о движении. В Европе она развивается на государственном уровне. А в России пока почти никто о ней не знает. Я училась у лучших тренеров Европы из Германии. А уникальность моя в том, что в мире нет больше подобного человека с ДЦП сложной формы, прошедшего обучение кинестетикс. Я смогла соединить личный жизненный опыт и знания науки о движении и благодаря этому усиливаю качество своих услуг, не только обладая теоретическими знаниями, но и проверяя их на себе самой.

Немаловажно, что я также являюсь соавтором книги SELFbook. Книга пока в до-

работке, но в будущем она призвана стать учебником по осознанности ООН.

– Последние годы вы развиваете собственный проект, на создание которого вас подвиг опасный случай, произошедший с вами в 2017 году. Расскажите, что случилось? В чём суть вашего проекта, на кого он рассчитан?

– О моём проекте: нередко сами того не замечая, мы постоянно взаимодействуем друг с другом. Но чаще всего не задумываемся: как именно взаимодействуем, с какими намерениями и в какой форме?

Мне часто нужна помощь при перемещении и транспортировке, и я не понаслышке знаю, что помощь неподготовленных людей может причинять дискомфорт, боль и даже травмы.

Люди вообще зачастую не понимают друг друга, из-за чего возникают конфликты между партнёрами и внутри команд, что может привести, в частности, к распаду бизнеса. Мы часто используем одностороннюю форму взаимодействия.

Жизнь – это взаимодействие, и если хочешь улучшить качество жизни, то улучши своё взаимодействие!

В 2017 году при посадке в самолёт сотрудники мобильной службы аэропорта Домодедово нанесли мне серьёзную травму – вывих лопатки. Это произошло от необученности этих ребят и незнания ими основ взаимодействия. Вместо того чтобы сначала спросить у человека, как и чем помочь, они хватают тебя так, как им удобно, и перетаскивают прежде, чем ты успеваешь что-то объяснить...

Из-за этого печального случая и родилась мысль о том, как важно учить людей

взаимодействовать. Я поняла, как было бы полезно реализовать такой проект, тем более у меня для этого есть всё: знания психологии и владение кинестетикс, личный опыт, многолетняя практика в разработке авторских программ. На основе всего этого мне удалось создать программу уникального тренинга.

– А вам уже удалось воплотить его на практике?

– Да, год назад, перед пандемией, мною был проведён первый и пока единственный в России тренинг по взаимодействию для мобильной службы аэропорта Стригино в Нижнем Новгороде.

До сих пор я получаю отзывы сотрудников, которые его прошли. Они пишут, что полученные знания убрали множество рамок при взаимодействии с пассажирами, исключили страх причинить боль и дискомфорт, снизили нагрузку на их физическое здоровье. Кроме того, стало больше понимания внутри команды, улучшилась инфраструктура аэропорта. Полученные знания пригождаются не только на работе, позволяя улучшить качество жизни в целом.

Мои тренинги помогают научиться экологичному взаимодействию, включить эмпатию, внести больше осознанности, взаимопонимания и уважения, служат снятию рамок.

Также у меня имеется опыт обучения медицинского персонала, волонтеров и просто людей, пожелавших улучшить качество жизни и работы через взаимодействие.

– Ваши тренинги, как я понимаю, предназначены не только для аэропортов, их можно применять гораздо шире?

– Программа адаптируется под любой запрос, организацию и аудиторию. Она идеальна для компаний, которым важно сохранить экологичную среду внутри команд и снять рамки для продуктивности работы. Она принесёт пользу реабилитационным и медицинским центрам, волонтерским организациям, структурам метрополитена и другого общественного транспорта, сетевым кафе и ресторанам, отелям, школам и т. д. А также программа будет полезна всем, кто всё ещё думает, будто для того, чтобы помогать и взаимодействовать с людьми, нужна грубая физическая сила. На самом деле нужны простое уважение и знания.

Мои тренинги позволят компаниям:

- легко найти индивидуальный подход к каждому клиенту;
- резко снизить риск получения травм и дискомфорта при оказании помощи как для клиентов, так и для членов вашей команды;
- получить обратную связь и рекомендации по инфраструктуре и доступности вашей компании от специалиста кинестетикс;
- поднять уровень вашего сервиса и получить больше доверия со стороны клиентов;

- улучшить качество жизни как ваших посетителей, так и членов вашей команды;

- создать компетентное взаимодействие внутри команды и тем самым улучшить условия работы;

- приобрести преимущества перед конкурентами;

- создать новую единую систему обучения взаимодействию, в основе которой лежат уважение, комфорт, лёгкость, безопасность, доверие и осознанность.

Что очень существенно, при массовом внедрении мой проект может внести свой вклад в рост экономики России и стран СНГ.

– Есть ли его аналоги в мире?

– В России и странах СНГ точно нет, а вот в Европе наверняка есть что-то подобное.

– Что препятствует масштабированию вашего проекта? Как и кто может вам помочь?

– Проект уникальный и мне сложно его продвигать, доносить до людей его значимость и полезность: у нас в стране всё новое очень трудно воспринимают.

Помощь нужна в продвижении, продюсировании проекта. Но и буквально каждый человек, соприкоснувшийся с ним, может мне помочь, если откроется новому и не побоится попробовать пройти хотя бы тестовый тренинг.

– Если компания хочет провести для своих сотрудников подобный тренинг, но базируется она, скажем, очень далеко от Сибири, вы готовы взять такой заказ? Или всё можно делать онлайн?



– Мой проект проводится только офлайн, иначе невозможно качественно передать все тонкости и нюансы взаимодействия. А качество моей работы для меня на первом месте. Я люблю путешествия и готова брать такие заказы. И у меня уже был подобный опыт.

– Если заглянуть лет на пять вперёд: какой итог развития вашего проекта вы

сочли бы отличным? В чём видите вашу миссию? О чём мечтаете?

– Моё предназначение, миссия – выйти за рамки и демонстрировать, что все ограничения только у нас в голове, а также вносить больше уважения, принятия, осознанности, любви и доброты в мир. К сожалению, человечество не усвоило урок уважения даже после Второй мировой войны, унёсшей миллионы жизней. Уважение – принятие права другого быть другим, говорить, чувствовать, выглядеть иначе.

А главные цели моей жизни:

- улучшить качество жизни людей, добиться снятия ограничений, шаблонов, стереотипов и рамок;
- внести больше осознанности, уважения, помочь раскрытию индивидуальности и талантов людей;
- наладить компетентное экологичное взаимодействие и синхронизацию людей друг с другом и с самими собой, ведь всё начинается с себя (триединство: дух + тело + душа = sapiens);
- поспособствовать изменению различных систем в нашей стране (образование, соцслужбы и т. д.);
- помочь людям найти свою инструкцию для высвобождения счастья, ведь оно спрятано внутри нас;
- поспособствовать тому, чтобы люди как можно раньше находили себя, своё предназначение и способы его реализации;
- путешествовать с пользой для людей и себя;
- быть счастливым человеком!

Все эти цели можно объединить под одним девизом: «Вывести мир за рамки!» Что касается моих мечтаний, я очень хочу переехать в Москву или Сочи, чтобы обрести большую самостоятельность, быть ещё более мобильной и приносить ещё больше пользы людям. Пока я живу в провинциальном Новокузнецке, а условия в нём в смысле доступности среды оставляют желать лучшего. Да и климат Сибири некомфортен для меня: большую часть года у нас зима, на коляске часто невозможно передвигаться. Также мечтаю путешествовать с пользой для людей и реализовывать свой уникальный проект, могущий реально улучшить качество жизни россиян.

А ещё есть заветная мечта – окунуться в чарующий мир кино. Очень хочу попробовать себя в роли актрисы! Я человек творческий, разносторонний, мне интересны процесс создания кино, дизайн, мода, музыка, хореография и многое другое.

Через пять лет хотелось бы увидеть хотя бы небольшое продвижение к целям по всем этим пунктам. Ведь системы создаём мы, люди, и всё зависит от нас, нашего выбора и осознанности!

Подготовила Елена Александрова

ТОЛЬКО ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ЛУЧШИХ!

ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЬНОЙ СПЕЦТЕХНИКИ

- **АВТОГИДРОПОДЪЕМНИКИ**
- **БОРТОВЫЕ АВТОМОБИЛИ С КМУ**
- **КРЮКОВЫЕ ПОГРУЗЧИКИ**
- **ЛОМОВОЗЫ И ДРУГАЯ СПЕЦТЕХНИКА!**

WWW.MEGADRIVE.RU
+7-495-215-10-10
INFO@MEGADRIVE.RU

