БИЗНЕС
Диалог
ПОДМОСКОВЬЕ

№9 #20 апреля 2016

МОСОБЛГАЗ – внедрение газовых счетчиков «SMART GSM»

Холдинг BL GROUP – законодатели моды в области освещения

Леонид Неганов: «Мы будем увеличивать инвестиционную привлекательность региона за счет повышения доступности энергетической инфраструктуры»

ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

25 ЛЕТ ВМЕСТЕ

Открытый взгляд. Партнёрские отношения

8 800 755 00 05 // www.vbank.ru

БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ» (ПАО)

РЕКЛАМА

Обращение заместителя министра энергетики Российской Федерации А.Ю. Инюцына

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

От имени Министерства энергетики Российской Федерации и от себя лично поздравляю вас с открытием Второго областного форума «Энергоэффективное Подмосковье».

Российская экономика обладает значительным потенциалом повышения энергетической эффективности. Поэтому проблемы энергоэффективности, энергосбережения являются одним из важных направлений деятельности Минэнерго России. Подмосковье входит в число регионов с наибольшим объемом потребления энергоресурсов, поэтому проблемы энергосбережения приобретают особую актуальность.

Достижения Московской области по внедрению инновационных энергоэффективных технологий общеизвестны – среди субъектов Российской Федерации область входит в число лидеров. На конференции будут обсуждаться приоритетные пути оптимизации энергопотребления в тесной увязке с вопросами улучшения качества жизни людей. Выставка, проходящая в рамках форума, ознакомит гостей с инновационными решениями в сфере энергетики, которые призваны способствовать устойчивому развитию региона.

В работе форума примут участие депутаты Государственной думы, представители исполнительной и законодательной власти Подмосковья, специалисты компаний энергетического комплекса, а также компаний, связанных с ЖКХ, эксперты профессионального сообщества.

Уверен, что заинтересованный диалог, дискуссии, которые развернутся на форуме, помогут решению задачи повышения энергоэффективности и энергосбережения в регионе.

Хочу пожелать всем участникам форума плодотворной работы.

Мария Смирнова, главный редактор

Экономия энергоресурсов, сокращение удельных эксплуатационных и инвестиционных затрат, концентрация на эффективных проектах – все эти цели правительства и формируют такое понятие, как «энергоэффективность». Второй раз пройдет форум «Энергоэффективное Подмосковье», на страницах журнала мы снова рады рассказать о компаниях, работающих в энергетической отрасли Московской области.

Представьте, только за счет изменения поведенческих моделей в домашних хозяйствах экономия топливно-энергетических ресурсов может достигать 20%. В связи с этим вопросы популяризации энергоэффективности, пропаганды энергосберегающего образа жизни среди населения приобретают огромное значение.

Энергоэффективность – ключевой фактор повышения конкурентоспособности российской экономики. В последние 5 лет теме энергосбережения уделяется довольно большое внимание, и эффект уже заметен – создана законодательная база, вышли соответствующие федеральный закон и государственная программа, изданы необходимые нормативно-правовые документы, действуют программы по энергоэффективности в каждом субъекте РФ.

Огромная работа по внедрению энергоэффективных решений ведется в Подмосковье. И, прочитав журнал, Вы убедитесь в этом сами.

Содержание

4 Энергия Подмосковья. Интервью с министром энергетики МО Л. Негановым.

8 ООО «ЭнергоХолдинг» - стать первыми на рынке энергии!

11 Внедрение газовых счетчиков нового поколения. Мособлгаз информирует.

12 Цена vs качество. Рашид Артиков о фальсификатах и импортозависимости.

14 Резервы энергосбережения в наружном освещении.

16 «Мослифт» – проверено временем!

18 ООО «АртЭКС» представляет платформу для интегрирования и автоматизации городской среды.

20 Интеллектуальная энергетика от «ЭнергоАльянс».

22 «Беннинг Пауэр Электроникс». Сделано в Подмосковье.

24 БЛ ГРУПП – законодатели моды в области освещения.

31 «Миг-Плюс» – от проекта до сервисного обслуживания.

32 «Теплоцентраль» – тепло заботы.

34 Сокращая расстояния.

36 Заказчику – максимальный комфорт.

39 «220 вольт» – надёжный партнер.

40 Размышления специалиста об энергоэффективности МКД.

42 «ВИССМАНН» – российское производство с немецким качеством.

44 «Круглый стол» с министром ЖКХ Московской области.

45 Арбитраж при ТПП МО.

46 «Фармконтроль» – 12 лет в партнерстве с государством.

48 «Успешные женщины Подмосковья». Ирина Жорова: «Улыбка сильнее сурового взгляда».

52 «Успешные женщины Подмосковья». Людмила Козлова: «Забота о близких – основа стабильности».

54 Свадьба в стиле прованс.

БИЗНЕС Диалог ПОДМОСКОВЬЕ совместное издание Путеводитель российского бизнеса 16+

ЭКСПЕРТНОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ: И.Е. Куимов, В.И. Винокуров, Н.А. Чернышова
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: М.С. Смирнова
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА: И.В. Длугач
ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ: Н.Р. Варфоломеева
КОРРЕСПОНДЕНТЫ: Е.Г. Иванова, Н.Р. Варфоломеева, А.О. Мжачих, Д.А. Миронова, М. А. Башкирова
ДИЗАЙН И ВЕРСТКА: Е.В. Иванова
Отпечатано в типографии: ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3
Цена свободная
Выставочный тираж 999 экземпляров

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 «ТПП-Информ: путеводитель российского бизнеса»
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

АДРЕС РЕДАКЦИИ: Москва, Зубовский бульвар, д. 4, 419. Телефон для связи: 8 (495) 765 82 97
E-mail: dialog@tppmo.ru

Обращение президента торгово-промышленной палаты Московской области И.Е. Куимова

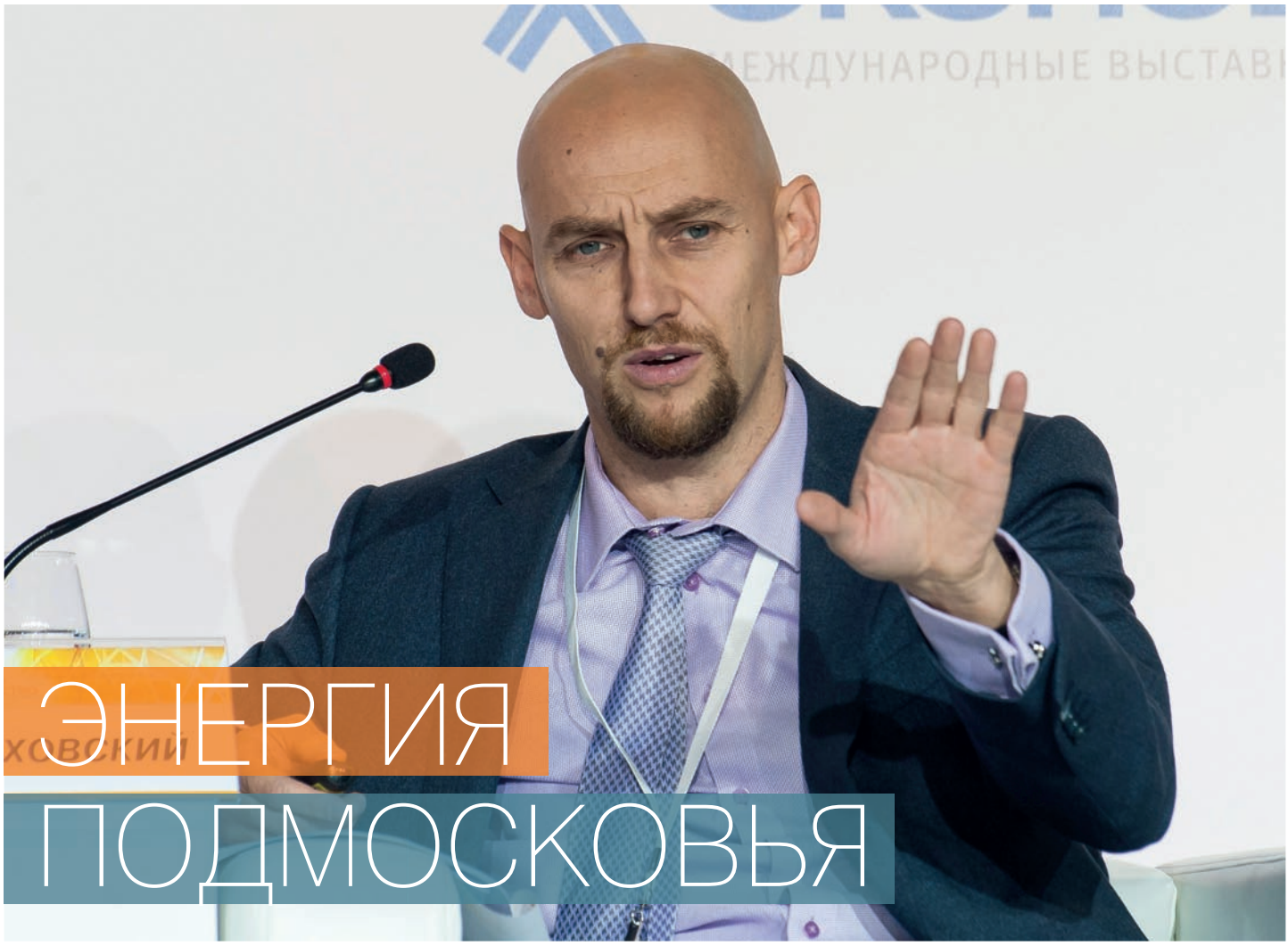
Приветствую участников форума!

Во второй раз мы проводим в Московской области форум «Энергоэффективное Подмосковье». В настоящее время вопрос энергоэффективности является актуальным для развития региона. Московская область – один из наиболее крупных и экономически развитых регионов нашей страны. На сегодняшний день внедрение энергоэффективных технологий – это возможность для повышения конкурентоспособности российской экономики, проявления заботы об экологии.

Россия занимает третье место в мире по масштабам энергопотребления и при этом тратит больше энергии на единицу ВВП, чем любая из стран, входящих в десятку крупнейших потребителей энергии. Высокий уровень энергоемкости в России напрямую влияет на конкурентоспособность промышленности. Специалистам известно немало технологий, гарантированно имеющих высокий энергосберегающий эффект. Важно, чтобы типовые проекты реализовывались в массовом масштабе.

В торгово-промышленной палате Московской области действует Комитет по энергосбережению и энергоэффективности. Основными целями его деятельности являются содействие выработке основ и реализации энергетической стратегии Подмосковья, развитию отечественного энергосбережения и энергоэффективности, созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций в энергосбережение и энергоэффективность. Правительство Московской области и профильные министерства понимают важность мероприятий по импортозамещению и поддержке отечественных производителей в области энергетики. В своем послании губернатор Московской области А.Ю. Воробьев отмечал важность доступности и уменьшения сроков технологического присоединения к сетям, что позволит развиваться частному бизнесу, производствам и, следовательно, экономике области. И сегодня такая работа активно ведется. Количество техподключений увеличивается, а их сроки – уменьшаются. Для того, чтобы процесс получил дальнейшее развитие и принес ощутимые результаты, к диалогу необходимо привлекать широкий круг заинтересованных лиц – производителей и потребителей оборудования для энергетики и ЖКХ. Надеюсь, что форум и станет такой авторитетной площадкой для открытого и конструктивного обсуждения проблем отрасли.

Желаю всем участникам форума «Энергоэффективное Подмосковье» плодотворных дискуссий и успешной работы!



ЭНЕРГИЯ ПОДМОСКОВЬЯ

Энергоэффективность, энергосбережение… Эти понятия уже довольно прочно вошли в нашу жизнь. А топливно-энергетический комплекс всегда играл весомую роль в экономике страны. Как развивается энергетическая отрасль в Подмосковье, какие приоритеты расставлены, рассказывает министр энергетики Московской области **Л.В. Неганов.**

– Леонид Валериевич, весна вступила в свои права, снега больше не предвидится… Как перезимовали энергетики? Сбоев в энергосистеме в зимний период не было? Или проблемы все-таки возникали?

– Мы хорошо подготовились к осенне-зимнему периоду, поэтому перезимовали отлично, система работала в штатном режиме. Итоги ОЗП мы подводим в конце апреля, но предварительно могу сказать, что крупных аварий или сбоев в работе электросетей не было. А незначительные локальные технологические нарушения электроснабжения энергетики устраняли достаточно оперативно, в установленные нормативные сроки.

Если сравнивать эту зиму с аналогичным периодом 2014/2015 годов, то количество отключений значительно снизилось, особенно отмечу, что произошло снижение количества отключений из-за технических неисправностей, также значительно снизилось количество отключений из-за проведения строительных работ.

– 2015 год можно назвать успешным или всё же не всё, что намечалось, удалось выполнить? Какие-то проблемы перетянулись тяжким грузом в год текущий?

– Прошлый год, на мой взгляд, был достаточно успешным. Все, что мы планировали, удалось реализовать и даже перевыполнить

показатели по некоторым программам. К примеру, по программе энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Мы установили 120 автоматизированных узлов учета в муниципальных учреждениях области при плане 118, достигли уровня оснащенности общедомовыми приборами учета потребляемых энергетических ресурсов в многоквартирных домах свыше 58% при плане 52%, ввели в эксплуатацию 355 км газопроводов в сельских населенных пунктах при плане 340 км.

Также в прошлом году доля современных энергоэффективных светильников в общем количестве светильников наружного освещения составила 58% при плане 40%. В 2015 году построено и введено в эксплуатацию 24 котельных с использованием энергоэффективных технологий, модернизировано 56 котельных систем коммунальной инфраструктуры, построено 28 современных объектов топливозаправочного комплекса при плане 24 объекта.

Актуальными направлениями работы в этом году остаются консолидация электросетевого комплекса и повышение доступности энергетической инфраструктуры. В 2016 году перед нами стоят задачи: снизить срок подключения к электрическим сетям до 80 дней, оснастить 75% жилого фонда Подмосковья общедомовыми приборами учета, построить 490 км газопроводов и газифицировать 80 сельских населенных пунктов.

– Тема энергоэффективности, энергосберегающих технологий часто обсуждается и, естественно, не теряет своей актуальности. Как она воплощается в жизнь в Подмосковье и насколько сегодня область готова к этим технологиям?

– У нас есть энергоэффективные технологии – это устройства регулирования. Например, люди, чтобы сделать температуру в помещении комфортной, открывают окна при работающей батарее, что вызывает нелогичный перерасход энергии. В этой связи необходимо сочетание двух вещей – оснащение приборами учета и способы регулирования энергии. Разработки в этих направлениях наиболее действенные. В этом году мы продолжим увеличение доли обеспеченности приборами контроля в регионе. На конец нынешнего года у нас стоит задача достичь 75% уровня оснащенности общедомовыми приборами учета потребляемых ресурсов. Это тяжело идущая тема, но ей надо заниматься.

– Освещение улиц и дворов пока, к сожалению, еще вызывают некоторые нарекания со стороны жителей. Как эта работа будет продолжена в нынешнем году?

– Действительно, через портал «Добродел» поступают жалобы на проблемы с наружным освещением. Наибольшее количество жалоб приходят от жителей Балашихи, Раменского и Одинцовского районов. Отметим, что в текущем году в Лобне, Чеховском и Дмитровском районах заметно ухудшилась ситуация с наружным освещением. Поэтому приведение систем наружного освещения в нормативное состояние находится на особом контроле в министерстве энергетики Московской области.

В прошлом году в рамках модернизации было заменено порядка 38 тысяч светильников. В этом году стоит задача поменять уже 40 тысяч светильников в Московской области.

– А что касается простого освещения на дорогах? Водители часто жалуются на недостаточную освещенность региональных магистралей. Что предпринимается в этом направлении? Какие дороги наиболее приоритетны с точки зрения замены освещения в Московской области?

– У нас на дорогах встречаются зоны темноты, когда существенная часть улиц не освещена, и это конечно приводит к снижению безопасности. Во взаимодействии с ГИБДД мы определили 20 участков аварийности протяженностью 26,6 км, где отсутствует должный уровень освещения. Находятся они в Солнечногорском, Одинцовском, Истринском, Павлово-Посадском, Раменском районах. В настоящее время работа ведется по нескольким направлениям, также мы координируем деятельность муниципалитетов по расширению сети уличного освещения.

Прошлый год, на мой взгляд, был достаточно успешным. Все, что мы планировали, удалось реализовать и даже перевыполнить показатели по некоторым программам. К примеру, по программе энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

– В связи с очередным повышением цен на бензин и дизтопливо будет совсем не удивительно, если народ станет переходить на альтернативные виды моторного топлива. Как развивается их сеть в Подмосковье?

– Да, развитие применения альтернативных видов моторного топлива – природного газа, газовых смесей, сжиженного углеводородного газа, электрической энергии является концептуальным направлением развития топливозаправочного комплекса. В этом году в наших планах строительство 9 таких объектов: шесть электрозарядных станций и три многотопливных АЗК, на которых будет осуществляться заправка сжиженным углеводородным газом. К 2020 году планируется строительство 143 объектов ТЗК для заправки автотранспорта альтернативными видами моторного топлива, что составляет порядка 30% от общего количества программных объектов.

– Тема техприсоединения до сих пор волнует многих жителей и предпринимателей области. Какие сроки по закону предусмотрены и как идет работа по их сокращению?

– Количество заявок на технологическое присоединение к электрическим сетям от всех категорий заявителей за последние три года держится примерно на одном уровне – порядка 90 тысяч заявок. А вот количество технологических присоединений возросло почти в 2 раза – здесь у нас хорошая динамика. Сроки подключения по заявкам сократились, в 2015 году срок фактического присоединения – от договора до включения электричества – был порядка 90 дней, а от заключения договора до готовности сети – около 67 дней. Бывает, что заявитель не всегда готов к таким срокам, не всегда успевает, поэтому приходится ждать. Заявители тоже несут ответственность за исполнение сроков в своей части договора.

Что касается подключения к газораспределительным сетям, то в 2015 году средний срок присоединения по 1 категории заявителей, то есть до 15 куб. метров в час, составил 115 дней, при своевременном выполнении мероприятий со стороны заявителя. 115 дней – это хороший результат с одной стороны и это не повод останавливаться, с другой. Нами разрабатываются механизмы для снижения этого срока в дальнейшей

В прошлом году доля современных энергоэффективных светильников в общем количестве светильников наружного освещения составила 58% при плане 40%. В 2015 году построено и введено в эксплуатацию 24 котельных с использованием энергоэффективных технологий, модернизировано 56 котельных систем коммунальной инфраструктуры, построено 28 современных объектов топливозаправочного комплекса при плане 24 объекта.

перспективе. Задача максимум – уравнять сроки присоединения к газовым и электросетям. Напомню, что в 2016 году наша задача – выйти на срок в 80 дней по присоединению к электричеству.

– Московская область довольно привлекательна для инвесторов, открываются новые предприятия, индустриальные парки. Существующих мощностей хватит на их строительство и запуск?

– У нас проделана большая работа по развитию сетевого комплекса, и даже та генерация мощности, которая есть в Подмосковье, не загружается. Дешевые источники электроэнергии есть за пределами Московской области – это Калининская АЭС, Конаковская ГРЭС, Смоленская АЭС. В основном,на потребителей Подмосковья работают они и московские станции, которые стоят у МКАД. Сейчас и генерации, и сетей достаточно, чтобы покрывать нагрузку до 19 гигаватт без особых ограничений.

Наша задача, наоборот, увеличивать инвестиционную привлекательность региона за счет повышения доступности энергетической инфраструктуры. У нас разработана и реализуется соответствующая Дорожная карта. Кроме того, в программу «Энергоэффективность и развитие энергетики» включены мероприятия по созданию условий для газификации 17 земельных участков из 13 муниципалитетов под размещение индустриальных парков или иных инвестиционных проектов. В этом году планируется газифицировать 4 земельных участка из Подольска, Коломенского и Солнечногорского районов. Еще 11 земельных участков будет газифицировано в 2017 году и два в 2018 году. На мероприятия по созданию условий для реализации инвестиционных проектов запланировано финансирование в размере 453,4 млн рублей. Общая протяженность построенного газопровода составит почти 29 км.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Установка ИТП в муниципальных учреждениях

	План	Факт
Установка ИТП, шт.	118	120
Замена внутренних трубопроводов, км	2,3	3,4
Замена радиаторов отопления, шт.	272	545

Общедомовые приборы учета энергетических ресурсов (ОДПУ)

Средняя оснащенность

План 2015	Факт 2015	План 2016
52 %	58,3 %	75%

ХВС	ГВС	Отопление	Электрическая энергия
54,5% ↑	55,1% ↑	56% ↑	67,5% ↑

установлено 17,58 тыс. приборов учета, план на 2016 -17,7 тыс.

Информация на 4.03.2016 г. с сайта http://minenergo.mosreg.ru

СТАТЬ ПЕРВЫМИ НА РЫНКЕ ЭНЕРГИИ!

Чётко выверенная стратегия ведения бизнеса, деловая хватка и исключительная репутация – отличительные черты компании «ЭнергоХолдинг». За относительно короткий срок она сумела прочно занять своё место в десятке лидеров среди российских энергетических компаний. Точно следуя выработанным принципам, «ЭнергоХолдинг» даже в условиях экономического кризиса не отступает от намеченных планов и стремится стать надежным партнером для большего числа клиентов. О стратегии развития – директор ООО «ЭнергоХолдинг» **Константин Вячеславович Москалев.**

– Одним из принципов деятельности компании является следующее утверждение: «Не каждый потребитель электроэнергии сможет стать нашим клиентом, даже если он этого сильно захочет». Поясните, что означает подобное заявление?

– Компания «ЭнергоХолдинг» сегодня является одним из лидеров отрасли, одной из крупнейших компаний в своем секторе. Мы не связаны с промышленными группами и не являемся гарантирующими поставщиками.

Многие энергосбытовые компании прекратили свою деятельность на рынке из-за финансовых затруднений своих клиентов. У нас в этом вопросе изначально иной подход, который мы соблюдаем на протяжении всего времени своего существования. Помимо того, что мы сами ищем клиентов, руководство крупных заводов выходит к нам с предложением о сотрудничестве. Прежде чем принять его, мы тщательно изучаем все аспекты: сколько предприятие потребляет электроэнергии, не находится ли оно в текущем судебном процессе с предыдущими поставщиками, важное значение имеет платежеспособность потребителя.

Объем потребления потенциального клиента не должен превышать 30% от общего объема электроэнергии, которую мы реализуем. Этот критерий выработался, исходя из печального опыта других энергосбытовых компаний: если крупный клиент окажется неплатежеспособным, то это может оказаться серьезной угрозой бизнесу.

На сегодняшний день мы работаем в 14 регионах страны (в их числе Московская, Тульская, Мурманская, Саратовская, Пензенская, Свердловская, Владимирская и Ленинградская области, Пермский край и т.д.), а среди наших клиентов числятся компании практически всех отраслей экономики, мы распределяем риски. Из-за нестабильности экономической ситуации у потребителей бывают временные затруднения. Год назад были проблемы с платежами у металлургических предприятий, но на нас они никак не отразились, компания выполнила все свои обязательства.

– Компания оказывает комплекс услуг по оптимизации затрат на потребляемые энергоресурсы. За счет каких решений удалось добиться снижения стоимости?

– Я не открою большого секрета, если скажу, что разработанный нами комплекс мер достаточно прост, и при желании любое предприятие может взять его на вооружение. Для этого нужно постоянно отслеживать изменения в законодательстве.

Важно анализировать действующие тарифы для того, чтобы избежать переплаты. Большая часть предприятий приобретает энергию у гарантирующих поставщиков, которые не всегда могут корректно выставить счет, предоставить вводные данные.

Мы знаем, где взять и как употребить эти данные, чтобы добиться существенной экономии. Этот вид снижения затрат самый простой, но действенный.

Второй этап – и простой и сложный одновременно. Это анализ схемы электроснабжения предприятия. Многие заводы, построенные в послевоенное время, были оснащены электросхемами с максимальной степенью надежности, с дублирующими подстанциями, с не одной сотней кабелей (для сравнения – любое современное предприятие имеет чаще всего лишь одну подстанцию и два электрокабеля). Сегодня эти сети изношены, энергетики предприятий как следует не изучают схему электрохозяйства, а между тем «затерявшийся» старый кабель может привести к значительным энергопотерям. В этом случае мы можем оказать содействие в проведении энергоаудита и дать конкретные рекомендации.

Третий этап – реализация системы коммерческого учета электроэнергии.

Четвертый этап – снижение стоимости самой электроэнергии за счет покупки на оптовом рынке, где цена ее минимальна. И, наконец, когда мы начинаем сотрудничать с клиентом, предлагаем ему наши эксклюзивные разработки.

Да, необходимо еще вести прогнозирование потребления электроэнергии.

– Насколько популярен энергоаудит у современного руководителя?

– Согласно ФЗ-261 «Об энергосбережении...», каждое предприятие должно проводить энергоаудит и реализовывать мероприятия по повышению энергоэффективности. Но, к сожалению, так сложилось, что эта услуга сегодня не является популярной. Обращений к нам с подобной просьбой были единицы. Одним руководителям незачем проводить аудит, поскольку они тщательно отслеживают ситуацию на предприятии. Другие по разным причинам отодвигают эту процедуру на второй план.

Провести энергоаудит не стоит больших денег. Самое дорогое заключается в реализации рекомендаций, поступивших от энергоаудитора. Но я уверен, что эта процедура – нужна и важна для потребителей энергии, поскольку является действенным инструментом в снижении энергоемкости. Европейские коллеги через это давно прошли, оценив выгоду и преимущества такого метода.

– Насколько успешно вы реализуете систему коммерческого учета электроэнергии?

– Система коммерческого учета – это комплекс, состоящий из средств измерения, системы передачи информации, ее обработки, хранения и защиты. Ее внедрение является удобным и современным методом ведения учета потребленной энергии, позволяющим производить объективные расчеты. Более того – внедрение этой системы является одним из требований оптового рынка.

Отечественная электроэнергетика продолжает развиваться. Параллельно идут процессы на предприятиях по поиску путей снижения затрат на энергоснабжение, потому что выгодно платить меньше. Несмотря на все сложности, производственные компании все больше внимания уделяют модернизации оборудования, замене его на энергоэффективное.

– В каком направлении ООО «ЭнергоХолдинг» планирует развиваться?

– Загадывать на будущее – дело неблагодарное… В краткосрочных планах – развитие существующей клиентской базы, минимизация расходной части. Есть и стратегические планы. Одна из главных целей – стать первыми на российском рынке энергетики. Мы проводим исследования, изучаем спрос и предложение на рынке, улучшаем качество работы, чтобы стать для наших клиентов единственным надежным партнером.

ООО «ЭнергоХолдинг» является одним из лидеров энергосбытовой отрасли, участником оптового рынка электрической энергии и мощности (ОРЭМ), а также розничных (региональных) энергорынков с 2010 года. Объем полезного отпуска электроэнергии составляет 1,5 млрд кВт•ч в год.

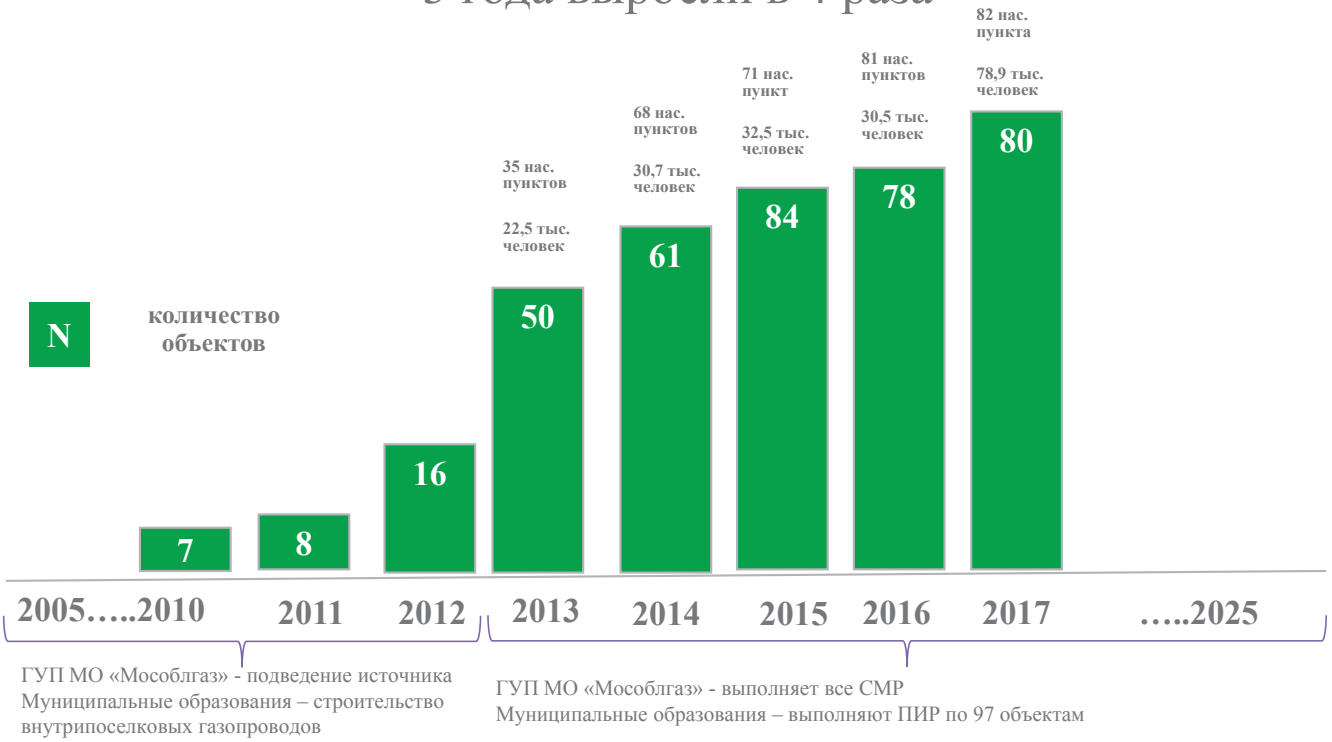
Основными направлениями деятельности являются комплексная поставка электроэнергии, монтаж и обслуживание автоматизированных систем коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ), консалтинговые услуги в сфере энергоснабжения.

Компания осуществляет поставку электроэнергии крупным предприятиям и организациям в 14-ти регионах России, среди них – ПАО «Аэрофлот», АО «КуйбышевАзот», ОАО «Завод им. В.А. Дегтярева», ОАО «Ковровский механический завод», ОАО «Соликамский магниевый завод», ООО «Ловозерский горно-обогатительный комбинат», АО «Клинцовский автокрановый завод» и др.

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

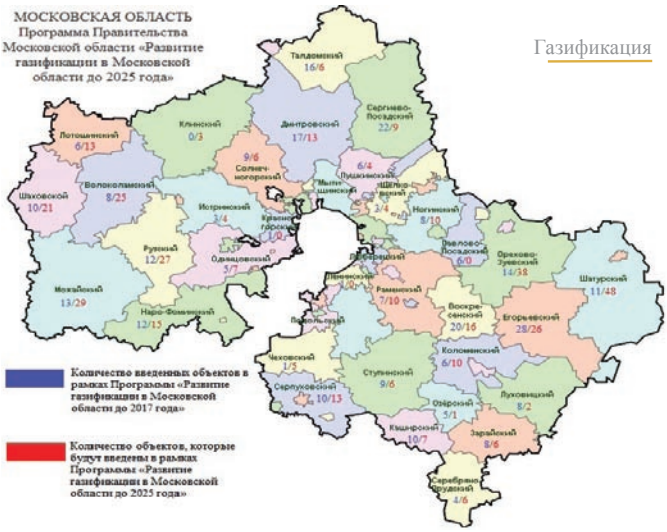
ГАЗИФИКАЦИЯ

Темпы газификации Московской области за последние 3 года выросли в 4 раза



Газоснабжение сельских населенных пунктов

	Факт 2015	План 2016
Количество объектов	71	78
Количество населенных пунктов	84	80
Численность населения, тыс. чел.	32,5	30,5



Информация на 4.03.2016 г. с сайта http://minenergo.mosreg.ru

МОСОБЛГАЗ ПРОДОЛЖАЕТ ВНЕДРЕНИЕ ГАЗОВЫХ СЧЕТЧИКОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ «SMART GSM»

С 2015 года в Московской области у потребителей газа активно набирают популярность инновационные средства измерения – приборы учета газа «Smart GSM». Газовые счетчики нового поколения можно приобрести в магазинах газового оборудования Мособлгаза. Специалисты предприятия также производят работы по установке смарт-счетчиков.

«Smart GSM» – современные диафрагменные счетчики газа, главным отличием которых является возможность передачи по GSM-связи информации по расходам газа, потребленного абонентом, и по нештатным ситуациям, возникающим в процессе эксплуатации прибора.

Основные преимущества:

– дистанционное считывание показаний приборов учета, в том числе установленных в труднодоступных местах, без обеспечения допуска к прибору учета;

– высокая точность передачи показаний. Отсутствует вероятность ошибок при записи и передаче показаний;

– возможность производить платежи исходя из фактического объема газопотребления, без применения расчета на основании среднемесячного потребления газа;

– возможность дистанционного закрытия встроенного клапана и немедленного прекращения подачи газа в случаях:

1) при несанкционированном вмешательстве в работу прибора;

2) превышения максимального расхода газа свыше 20% при установке дополнительного незаконного оборудования;

3) обнаружения утечки газа в газопроводе при открытии клапана.

Мособлгаз приступил к работе над выпуском и тестированием счетчиков совместно с заводом-изготовителем в 2013 году. В результате, пилотный проект счетчиков газа с GSM-модулем производства ЗАО «Газдевайс» был успешно завершен, и с 2015 года Мособлгаз активно внедряет их в систему коммерческого учета газа Московской области. На сегодняшний день в Подмосковье установлено и эксплуатируется потребителями около 800 приборов учета газа с GSM-модулем.

В целях улучшения качества обслуживания потребителей, использующих смарт-счетчики, Мособлгаз запустил услугу «Автоплатеж» за пользование природным газом. То есть смарт-прибор с GSM-модулем автоматически передает показания на сервер Мособлгаза, где происходит обработка данных и производятся начисления.

Абонент, желающий подключить услугу «Автоплатеж», заключает договор с ПАО «Сбербанк». Условия списания денежных средств по договору могут быть 2-х видов: фиксированная ежемесячная сумма и по выставленному счету (начисления).

ПАО «Сбербанк» направляет реестр внесенных оплат с использованием биллинговой системы в ГУП МО «Мособлгаз». После обработки данные о платежах отображаются в личном кабинете клиента Мособлгаза.

По вопросам приобретения и установки счетчиков обращайтесь в магазины Мособлгаза, а также по телефону горячей линии Мособлгаза 8-800-200-24-09.

ПРИНЦИП РАБОТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА СЧЁТЧИКА С GSM-СВЯЗЬЮ «ОМЕГА ЭТК GSM»

Описание

Основным новшеством счетчика газа «ОМЕГА ЭТК GSM» является наличие встроенного цифрового канала передачи данных с использованием сети передачи данных мобильной связи GSM (GPRS).

Счётчик имеет встроенную антенну, способную хорошо работать в условиях обычного приёма GSM сигнала. В случаях, когда уровень сигнала мал, имеется возможность подключить внешнюю антенну без нарушения пломбы поверителя.

Передача данных и управление счетчиком с сервера

Система позволяет дистанционно производить настройку приборов учета газа: назначать период передачи данных, изменять реквизиты сервера сбора данных, а при необходимости удаленно обновлять встроенное программное обеспечение приборов.

Каждый счётчик периодически подключается через сотовую сеть GSM провайдера мобильных услуг и передает всю необходимую информацию на сервер – в биллинговую систему ГУП МО «Мособлгаз»: номер счётчика, текущие показания, счётчик наработки, счётчик «саботажа», напряжение батареи, состояние клапана и др.

Функции счетчика

Счётчик имеет функцию проверки на утечку газа, то есть если в течение одной минуты после включения подачи газа клапаном появляется ощутимый расход газа, то счётчик вновь перекрывает подачу, блокируя утечку газа.

Имеется возможность дистанционно отключать от газоснабжения абонента-задолжника газа в соответствии с Постановлением Правительства от 21.07.2008 № 549 «О порядке поставки газа для обеспечения коммунально-бытовых нужд граждан» путём подачи команды диспетчером ГУП МО «Мособлгаз» на закрытие встроенного клапана счетчика газа.

Батарея

Для обеспечения надёжной работы в GSM сетях связи требуется достаточно много энергии. Срок службы встроенной литиевой батареи в счётчике – не менее 10 лет. Имеется возможность постоянного контроля с помощью сервера напряжения батареи в виде измерения и передачи исправности батареи в каждом радиосообщении.

Резервный канал (при отсутствии GSM связи)

Для снятия показаний при отсутствии GSM связи у счётчика имеется второй встроенный цифровой радиоинтерфейс передачи данных малого радиуса действия в разрешенном диапазоне 433 мГц.

Для предотвращения несанкционированного доступа каждый прибор учета защищен уникальным автоматически изменяющимся паролем, значение которого может быть получено только при наличии соответствующих прав доступа.

ЦЕНА VS КАЧЕСТВО

Импортозависимость, фальсификаты, подготовка квалифицированных кадров в энергетике и зачем нужны Центры компетенции. Эти животрепещущие темы мы обсудили с руководителем оргкомитета научно-консультативного Совета при депутате Государственной Думы ФС РФ Грачеве И.Д., заместителем генерального директора НП «Российское теплоснабжение» **Рашидом Артиковым.**

– Программа импортозамещения затронула буквально все отрасли. Как она реализуется в энергетическом комплексе?

– Импортозамещение в топливно-энергетическом комплексе пока работает очень слабо. И главная причина – нет заказчиков. В корпоративных компаниях типа «Роснефть», МРСК, «Газпром» такая программа работает несколько лет. Я присутствовал на «круглых столах» в этих компаниях, и, когда они рассказывали о своей работе в данном направлении, я удивлялся, насколько далеко они продвинулись. А вот для других, более мелких предприятий сложнее – нет заказчика, никто за это деньги не платит. Организации вроде и заявляют, что готовы замещать импортное оборудование, участвовать в программе, но на сегодня страдает качество. Как только будет запрет на какой-либо импортный товар, наши производители сразу поднимут цену и снизят качество, потому как не будет конкуренции. Сегодня правительство делает некоторые шаги в этом направлении – создаются справочники НЭТ (эффективные технологии) и НДТ – 46 справочников, в которые войдут наиболее перспективные и удачные российские конкурентоспособные технологии и оборудование.

– В нашей стране импортозависимость вызвана, в большей степени, отсутствием технологий. Но большинство из них зародились в Советском Союзе и успешно «перешли» на Запад, откуда возвращаются к нам готовой продукцией. Как возродить прежние традиции?

– А кто заказчик наших технологий? Технология ниоткуда не возьмется. Разработчикам же надо за это платить. А заказчиков, повторюсь, нет. Прервана цепочка. В рамках конференции «ТЭК-21 век» был организован «круглый стол», на котором присутствовали представители академии наук, институты и предприятия-производители. Мы пытаемся эту цепочку восстановить. Академикам следует разрабатывать эти технологии, предприятиям – их внедрять, а институтам – готовить специалистов не общего профиля, а узкого, и студентам надлежит проходить практику на этих предприятиях. На выходе выпускники вузов должны быть готовы приступить к работе сразу. Сегодня технологии так быстро развиваются, что у вчерашних студентов просто нет времени на долгие поиски применения своих знаний.

– Все мы знаем, что «кадры решают всё». Где взять специалистов? Как решить вопрос с их подготовкой и обучением?

– Ректоры 12 технических федеральных университетов со всей России приехали на вышеупомянутую конференцию, и речь шла как раз об этом. Надо менять сложившуюся ситуацию: сейчас выпускник школы идет

в вуз, чтобы просто получить высшее образование (неважно какое) или потому, что эта профессия дефицитная или высокооплачиваемая. Мне кажется, надо больше проводить профзанятий, чтобы вчерашний школьник шел учиться любимому делу: нравится тебе энергетика – иди в энергетический вуз, нравится механикой заниматься... – в технический. А не так, что куда легче поступить или куда пристроят родители. Мы в Казани во время энергетического форума в марте этого года проводили брифинг со студентами казанских вузов, на котором присутствовали работодатели. Они рассказывали, какие студенты им нужны, по каким специальностям их предприятия работают. И оказывается, в этой республике сделан огромный шаг вперед. Каждый студент может подать свою анкету на трудоустройство и рассказать, чего он хочет и что он может. Ежегодно эти предприятия и генерирующие компании с удовольствием принимают на работу студентов, причем трудоустраивают по 50-80 выпускников вузов и техникумов, приглашают их на практику, проводят собеседования заранее. Хотелось бы, чтобы и у нас в каждом вузе были соглашения с потенциальными работодателями, чтобы студенты находили себя в жизни по своей специальности.

– А зарплату достойную предлагают?

– В среднем, если работать в самом Татарстане, – это порядка 35-40 тысяч рублей. А если на выезде, в филиале, например в Иркутске, – 70-80 тысяч рублей.

– Совершенно очевидно, что существует необходимость поддержки на законодательном уровне приоритета качества над ценой. Что для этого нужно?

– Для этого надо внести изменения в действующее законодательство, а именно в ФЗ-44. На сегодняшний день приоритетна цена. И от этого всё у нас идет «вверх ногами». Вроде хотим сэкономить для государства, но чем дешевле вещь, тем ниже качество (иногда, конечно, бывает и наоборот). И самое печальное, что во многих случаях заказчик обязан брать этот товар, потому как низкая цена. Поэтому невысокая цена и конкурс по этому критерию – это тормоз и путь в никуда.

–Какие механизмы государственной поддержки производителей для энергетической отрасли существуют?

– К сожалению поддержек очень мало. Существует фонд, но кредиты, выдаваемые оттуда слишком значительны, чтобы любое малое или среднее предприятие могло ими воспользоваться. Опять же приведу в пример Татарстан, где работают хорошие виды поддержки МСП. Малые и средние предприятия и компании освобождены от процентов по кредитам в банке. Существует региональное льготное налогообложение, если предприятие покупает продукцию, произведенную в этом регионе. Мы попали в тяжелое время, когда средств не хватает, все наоборот ищут способы привлечения инвестиций. Поэтому оказывать какую-либо поддержку МСП очень тяжело.

– Фальсификаты, некачественные импортные материалы имеют место? Как обезопаситься?

– Еще как имеют место. Особенно это касается кабельной отрасли, светодиодного оборудования… Я неоднократно слышал истории, что у предпринимателя существует небольшой завод в Китае, но при пересечении границы с Россией на изделии пишут «сделано в России», т.к. владелец русский. К чему это приводит? К человеческим жертвам, пожарам, которые возникают при возгорании проводки. А какой проводки? Некачественной. Отсюда и короткие замыкания.

Как обезопаситься? Здесь, на мой взгляд, должны консолидироваться предприятия и покупатели того или иного направления и активнее работать. Существует ассоциация кабельщиков. Она должна принимать решения, вырабатывать стратегии и продвигать на всех уровнях.

– Центр компетенции и поддержки отечественных производителей в энергетике. Для чего создан Центр, и какие у него функции?

– Центры мы рассматриваем как институты развития регионов в определенном направлении, включая и энергетику. Дело в том, что при разграничении полномочий в районах энергетикой кто только не занимается: в одном районе – это ЖКХ, в другом – строители... В каждой отрасли у нас активно работает программа энергосбережения. Но нет ответственного: кто ответит за план, за региональную программу по энергосбережению, за внедрение оборудования. Пока ответственного нет, в регионах много происходит некачественных работ и некачественного планирования. Ежегодно актуализируется программа энергосбережения. А кто занимается ее актуализацией? Тот, кто по 44-ФЗ выиграл конкурс. А его может выиграть совершенно сторонняя организация, из другого региона, потому как предложила меньшую цену. И это сплошь и рядом. То же самое и со схемами теплоснабжения. Принимает организация некачественную схему теплоснабжения, а регион спешит ее утвердить, чтобы показать, что такая схема есть. Так быть не должно. И мое убеждение, что этим должны заниматься центры компетенции, где есть профессиональные эксперты, специалисты, которые будут разрабатывать программы, делать схемы, внедрять их и участвовать в приемке работ. Только тогда будет порядок.

На выходе выпускники вузов должны быть готовы приступить к работе сразу. Сегодня технологии так быстро развиваются, что у вчерашних студентов просто нет времени на долгие поиски применения своих знаний.

Резервы энергосбережения в наружном освещении

В Московской области решается важнейшая задача повышения качества освещения муниципальных территорий – наружного освещения зон движения транспорта и пешеходов, архитектурного и праздничного освещения. Решение этой задачи невозможно без использования современных энергосберегающих технологий и оборудования.

В области в настоящее время насчитывается около 450 тысяч светильников общей мощностью около 100 тысяч кВт, а также более 300 тысяч опор, более 25 тысяч км сетей, около 15 тысяч пунктов электропитания. Общее потребление составляет около 390 млн. кВт*час год. Оборудование сильно изношено, многое морально устарело. Неэффективных осветительных приборов в основном с ртутными лампами в наружном освещении Московской области около 180 тысяч. В 2015 году началась их планомерная замена в рамках программы модернизации. Всего было заменено более 38 тысяч светильников на энергоэффективные – светодиодные и натриевые. Годовая экономия электроэнергии от этой замены уже в этом году составит не менее 15 млн кВт*час. или в денежном выражении – около 68 млн рублей. В 2016 году в продолжение этой работы планируется заменить более 40 тысяч светильников. Делая первые шаги, необходимо оценить общий потенциал экономии в наружном освещении с учетом всех возможностей. За счет замены осветительных приборов он составляет около 70 млн. кВт*час – это 18% от общего потребления в этой сфере. Однако решение задачи повышения энергоэффективности не сводится лишь к замене неэффективных светильников.

Важное направление в этой сфере – модернизация систем питания и управления наружным освещением. Это подтверждают уже реализованные в отдельных муниципальных образованиях системы «интеллектуального» управления. Благодаря возможности быстрого выявления технологических нарушений и несанкционированных подключений такие системы позволяют экономить, по нашим оценкам, около 10% от общего объема потребления или 39 млн. кВт*час электроэнергии. Дополнительным эффектом от внедрения современных систем управления является снижение затрат на обслуживание и упрощение контроля со стороны заказчика за его проведением.

Задачи, связанные с модернизацией и энергосбережением, невозможно решать, не обладая достоверными данными об объектах наружного освещения – актуальной технической документацией, данными о светотехнических параметрах установок.

К сожалению, практически во всех муниципальных образованиях такие данные отсутствуют или требуют актуализации. Поэтому одной из важнейших задач сегодня является паспортизация объектов наружного освещения. Ее решение позволит определить реальный состав оборудования, схемы подключения и состав сторонних потребителей, выявить не только места с недостаточным освещением, но и зоны, где освещение избыточно. Работа по снижению потребления электроэнергии за счет снижения светотехнических параметров до нормативных также может дать значительный эффект. Проведенные светотехнические обследования показали, что до 30% территорий, улиц, дорог и проездов Московской области освещены недостаточно, но при этом около 40% имеют избыточное освещение – более чем в 1,5 (а кое-где и в 3–6) раза превышающее норму. Эта избыточность может быть ликвидирована в ходе работ по обслуживанию или капитальному ремонту путем замены источников света или светильников, либо за счет применения систем управления и питания, дающих возможность понижать потребляемую мощность. Потенциал экономии при реализации энергосберегающих мероприятий на таких участках в целом по области может составить до 7% от общего потребления (около 30 млн. кВт*час) электроэнергии в год. Таким образом, общий резерв экономии электроэнергии в установках наружного освещения Московской области составляет примерно 35% или 135 млн. кВт*час ежегодно. При этом выполнение указанных мероприятий позволит высвободить не менее 30 тысяч кВт мощности. В условиях хронического недостатка денежных средств на обслуживание и капитальный ремонт этих установок полученная в результате экономия (около 600 млн. руб. в год) могла бы быть направлена на эти цели или на строительство нового освещения.

Снижение энергопотребления имеет еще один положительный момент. В 2016 году в области планируется масштабное строительство нового освещения. Необходимо осветить не менее 500 км улично-дорожной сети, объекты, где по мнению жителей освещение крайне необходимо, а также парки и парковые зоны. Общая установленная мощность оборудования составит не менее 2 тысяч кВт*час. Исходя из приведенных выше цифр возможной экономии, даже при более высоких темпах нового строительства в целом по области будет обеспечено общее сокращение электропотребления установками наружного освещения. Отдельно необходимо сказать об эффективности новых установок. Требования к осветительному оборудованию на новых объектах содержатся в методических рекомендациях, разработанных Минэнерго Московской области, при этом окончательный выбор должен делаться только на основании светотехнического проекта (расчета) с учетом стоимостных характеристик приборов и оборудования. Светотехнические обследования после окончания строительно-монтажных работ помогут определить соответствие параметров смонтированной установки проектным и при необходимости исправить дефекты за счет подрядчика. Изменение параметров в процессе жизненного цикла установки по сравнению с начальными дадут информацию о качестве работ по обслуживанию, помогут планировать проведение текущих и капитальных ремонтов.

Энергоэффективное освещение в г. Электросталь

ВИЗИТКА

ООО «Мособлсвет» – дочернее предприятие компании «Мособлэнерго» – занимается обслуживанием сетей наружного освещения на территории Подмосковья. В числе его первостепенных задач – внедрение энергосберегающих технологий, своевременная эксплуатация и модернизация сетей, повышение уровня освещенности населенных пунктов и дорог. В ближайших планах ООО «Мособлсвет» – реализация утвержденной правительством Московской области концепции развития наружного, архитектурно-художественного и ландшафтного освещения.

Генеральный директор ООО «Мособлсвет» – **Федорищев Александр Юрьевич**

ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ!

«Мослифт» является одним из крупнейших лифтовых предприятий ЖКХ России, работающим на отечественном рынке с 1953 года и выполняющим весь комплекс работ – от проектирования и монтажа до технического обслуживания и замены лифтового и подъемного оборудования, систем диспетчерского контроля и безопасности. Компания обслуживает более 62 000 лифтов – каждый второй лифт столицы, 1100 подъемных платформ для инвалидов и более 1000 систем диспетчерского контроля работы вертикального транспорта и другого инженерного оборудования зданий и сооружений.

Партнеры и клиенты считают «Мослифт» одной из самых надежных, стабильных и добросовестных компаний страны. Опыт предприятия – это многолетние наработки по поиску верных решений, пробы и эксперименты, которые здесь используют для того, чтобы ежегодно выводить работу предприятия на новый уровень качества. Накопленный багаж знаний позволяет решать самые трудные технические задачи в лифтовой области. Подтверждением этому являются многочисленные лицензии, сертификаты соответствия и награды на отечественных и международных выставках, победы в конкурсах. Высокая репутация компании подкреплена присвоением высокого звания «Поставщик товаров, работ, услуг для города Москвы» и включением в реестр добросовестных поставщиков Российской Федерации.

Своим успехом «Мослифт» обязан людям. На предприятии трудятся около 3 тысяч человек, за долгую историю «Мослифта» здесь сложилось более двухсот семейных династий. Руководство заинтересовано в притоке свежих кадров, двери компании всегда открыты для энергичных молодых специалистов. Повышение квалификации персонала – одна из важнейших задач подготовки кадров «Мослифта». Ежегодно обучение особенностям технического обслуживания лифтов проходят более 2000 сотрудников предприятия.

«Мослифт» – многолетний социальный партнер и базовое предприятие для прохождения производственной практики студентами Московского государственного строительного университета, Московского государственного технического университета им. Баумана, Колледжа железнодорожного и городского транспорта №52 и Московского государственного колледжа электромеханики и информационных технологий. На лифтовом полигоне Колледжа железнодорожного и городского транспорта №52 проходят конкурсы профессионального мастерства «Лучший электромеханик по лифтам ОАО «Мослифт». Выпускники этих учебных заведений здесь на особом счету, им гарантировано трудоустройство на предприятии. Молодым специалистам всегда рады!

На производственной базе предприятия налажено собственное лифтовое производство. Высококвалифицированные специалисты «ЛифтАвтоСервиса» занимаются изготовлением базовых комплектующих к лифтам, а также выполняют заказы по индивидуальным проектам. Здесь производятся модели пассажирских лифтов грузоподъемностью от 400 до 630 кг. Наиболее известной и востребованной на российском рынке является уникальная модель «Лидер», которая не имеет аналогов в российском лифтостроении. В этой модели применено практически 100% отечественных инновационных разработок и созданы все условия для комфортного пользования лифтом всеми категориями людей с ограниченными возможностями.

В «Лидере» за счет телескопических дверей стало возможным увеличить дверной проем до 800 мм вместо обычных 650 мм в существующих шахтах, что позволяет беспрепятственно заезжать в кабину инвалидам-колясочникам и людям с ограниченными возможностями и детскими колясками. Кроме того, кабина лифта оснащена приказной панелью с кнопочными элементами, оснащенными символами азбуки Брайля и речевым информатором, сообщающим слабовидящим людям о прибытии на соответствующий этаж. Световые завесы в дверях кабины не позволяют ей закрыться, пока человек находится в проеме. Лифт оснащен частотно-регулируемым электроприводом, который обеспечивает плавный разгон и торможение при движении кабины. В «Лидере» нашли применение современные энергосберегающие технологии. Кабина лифта выполнена из антивандальных материалов, а его освещение осуществляется за счет применения светодиодных светильников, потребляющих в 5 раз меньше электроэнергии.

Монтаж и пуско-наладочные работы являются одним из основных направлений деятельности «Мослифта». Наши специалисты имеют большой опыт в монтаже оборудования лифтов, платформ подъемных для инвалидов, эскалаторов, траволаторов, металлокаркасных шахт любой конструкции и уровня сложности, применяемых как в серийных домах, так и в нестандартных зданиях, на уникальных объектах, в домах индивидуальной застройки. Эта работа требует высокого уровня профессионализма и прекрасного знания архитектурных и строительных особенностей. Среди заказчиков компании – Госдума РФ, Морозовская больница, Дом на набережной, Третьяковская галерея, Елоховский собор, Дворец в Коломенском, Музей космонавтики, здание МИД, Центральный Банк РФ, муниципальные заказчики: ГКУ «УКРиС», административные округа и районы Москвы, Санкт-Петербурга, Калуги, Курска и других регионов.

Благодаря обширной филиальной сети продукция доступна в каждой точке Москвы, Новой Москвы и Московской области.

Контроль работы лифтового оборудования осуществляется компанией за счет собственной сертифицированной разработки системы диспетчерского контроля АСУ «Диспетчер».

Система обеспечивает контроль работы лифтового оборудования, систем энерго-, водо- и теплоснабжения, доступа в служебные помещения, освещения подъездов, подвалов, осуществляет подключение систем видеонаблюдения, прием заявок от населения, сбор, обработку и передачу информации на любой административный уровень.

Особенностью комплекса является энергонезависимый режим функционирования периферийных устройств (концентраторов, переговорных устройств, датчиков) и использование полностью цифровой передачи данных, включая связь. При отключении электроснабжения в жилом здании и остановке лифта с пассажирами, концентратор сохраняет работоспособность, обеспечивая связь с кабиной лифта и наблюдение за датчиками, установленными на оборудовании лифта и здания. Особое внимание уделено работе с системой. Основные операции выполняются в автоматическом режиме. Грамотно и доступно написанный программный интерфейс позволяет быстро освоить систему обслуживающему персоналу и диспетчерам-операторам.

ОАО «Мослифт» предлагает также полный комплекс услуг по проектированию, монтажу, пуско-наладочным работам и вводу в эксплуатацию систем охранного видеонаблюдения. Специалисты «Мослифта» установили камеры наблюдения в Департаменте жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства города Москвы, Управлении капитального ремонта и строительства ДЖКХиБ, Консерватории им. П.И. Чайковского, Финансовой академии при Правительстве РФ, Министерстве экономического развития РФ.

Сегодняшний день компании – это богатый опыт, инновационные решения и внедрение передовых технологий. Людям нравится создавать для своих клиентов красивые, удобные, современные лифты и системы диспетчерского контроля, обеспечивая москвичам комфорт и безопасность.

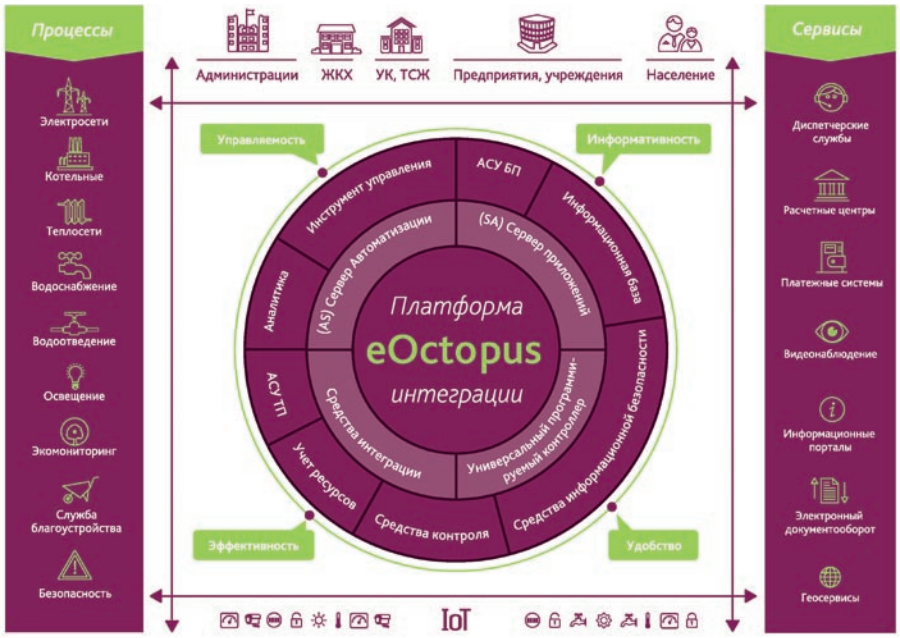
Платформа «eOctopus» – интегрирование и автоматизация городской среды

ArtX

Организация эффективной работы предприятий, как на технологическом, так и на управленческом уровне требуют глубокой интеграции множества различных телекоммуникационных и информационных сервисов, систем управления технологическими и бизнес-процессами, средств поддержки бизнес-решений. Для решения задачи быстрого и эффективного развертывания систем управления в различных предметных областях нами разработана высокопроизводительная и масштабируемая платформа, использующая современные подходы, инструменты, сервисы и web – технологии. При этом на основе открытых стандартов, протоколов связи и интерфейсов программирования (API) обеспечивается глубокая интеграция разработанной платформы с технологическим оборудованием и программным обеспечением различных производителей.

Платформа eOctopus может применяться для реализации задач диспетчеризации (АСДУ), управления технологическими процессами (АСУТП), автоматизации системы контроля и учета ресурсов (АСКУР) и интеграции технологических систем управления со средствами автоматизации бизнес-процессов на предприятии. Модульная архитектура платформы обеспечивает хорошую масштабируемость и высокую производительность, позволяя создавать недорогие и эффективные территориально распределенные системы мониторинга, диспетчеризации и управления для предприятий или группы предприятий различных отраслей.

Наиболее эффективной и полезной областью применения платформы является комплексная интеграция и автоматизация различных процессов, протекающих в городской среде, так как системы автоматизации городского жизнеобеспечения (теплосети, электросети, уличное освещение, водоснабжение и водоотведение и другие), как правило, централизованы и управляются обычно по схожим технологическим и организационным схемам. Платформа предоставляет возможность выполнять множество однотипных по своему содержанию процессов на одной и той же программно-аппаратной системе, предоставляя необходимую информацию о состоянии технологического процесса на разные уровни управления и принятия решения. Современное технологическое оборудование, оснащенное программируемыми микроконтроллерами и интерфейсами для подключения к сети Интернет («интернет вещей»), позволяет создавать гибкие «интеллектуальные» системы автоматизации, а встроенные в платформу программные приложения дают возможность быстро создавать инструменты для управления городским хозяйством.



На схеме представлены возможности платформы «eOctopus» по организации различных взаимоувязанных систем управления, сервисов, информационных порталов для построения информационно-управляющих систем масштаба города.

ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ПЛАТФОРМЫ:

Средства для создания корпоративных сетей передачи данных.

Корпоративная сеть передачи данных (корпоративное «облако») в современных условиях может быть достаточно просто реализована на развитой инфраструктуре СПД общего пользования или как выделенная сеть предприятия. Современное телекоммуникационное оборудование позволяет реализовывать надежные сети передачи данных любой сложности, отвечающие технологическим и организационным задачам предприятия. Однако при разработке конкретных решений в области проектирования корпоративных сетей передачи данных часто приходится сталкиваться с большим числом ограничений, связанных с отсутствием инфраструктурных возможностей для реализации общепринятых типовых решений.

Для расширения возможностей по интеграции различного сетевого и технологического оборудования, в том числе использующего нестандартные интерфейсы и протоколы связи, повышения уровня защиты технологической сети в различных узлах и на различных уровнях иерархии территориально-распределенной корпоративной сети передачи данных компанией АртЭКС разработан программный маршрутизатор для встраивания в специализированные аппаратные платформы или платформы общего назначения в зависимости от специфики решаемой задачи.

Маршрутизатор обеспечивает создание защищенной сетевой инфраструктуры внутри технологического периметра предприятия, а также защиту от внешних сетевых угроз при взаимодействии с публичными сетями (пакетный фильтр, брандмауэр, разграничение прав доступа, шифрование, организация интерфейсов к различным системам информационной безопасности). Функционал сетевого конфигуратора, встроенный в маршрутизатор, позволяет оперативно включать в сетевую инфраструктуру различные сетевые устройства и осуществлять их мониторинг.

В зависимости от варианта исполнения маршрутизатор может использоваться как основной элемент для построения беспроводных сетей передачи данных (СПД), межсетевой мост и/или конвертор интерфейсов в другие физические сетевые среды. Использование маршрутизатора при интеграции локальных управляющих или измерительных систем, не оборудованных сетевыми интерфейсами, позволяет создавать современные решения, используя морально устаревшее, но исправно функционирующее технологическое оборудование.

на правах рекламы

Универсальный программируемый контроллер.

Контроллер используется для подключения различных датчиков, детекторов, исполнительных модулей и устройств управления, сенсорных панелей, мониторов, контроллеров или серверов автоматизации. Широкий набор интерфейсов позволяет организовать гибкую и эффективную систему сбора данных и управления, как на локальных, так и на территориально-распределенных технологических площадках, а широкая номенклатура поддерживаемого периферийного оборудования позволяет реализовать самые разнообразные системы АСДУ, АСУТП, АСКУР, АСУЗ и т.д.

Таким образом, УПЛК позволяет легко интегрировать практически любые современные интеллектуальные изделия («интернет вещей») в единую систему мониторинга и управления.

Стандартная конфигурация контроллера позволяет подключить до 100 внешних устройств по шине RS-485, логическое подключение периферийных устройств других типов через шлюзы в Ethernet и Wi-Fi среды практически не ограничено. Контроллер имеет плату расширения, через которую возможно подключение приборов управления с нестандартными интерфейсами.

В стандартный состав УПЛК включены:

- встроенные средства конфигурирования и диагностики подключаемого оборудования;
- встроенный веб-сервер, управление устройством осуществляется через браузер (тонкий клиент);
- расширяемая библиотека драйверов подключаемых устройств сторонних производителей.
- встроенный графический редактор (webGUI) для создания пользовательских (HMI) интерфейсов. Для облегчения создания визуализации предметного технологического контура в редактор встроена расширяемая библиотека графических элементов.
- встроенная среда визуального программирования, минимизирующая вероятность возникновения ошибок при создании управляющих скриптов. Исполнение скриптов и взаимодействие с драйверами устройств происходит в собственной среде исполнения (микроядерная ОС). Объединение различных управляющих скриптов в сценарии (прикладные приложения) и встроенный механизм обработки событий позволяет организовать управление системами практически любой сложности.
- встроенная файловая подсистема на твердотельном накопителе, позволяющая организовать хранение данных, программ, файлов конфигурации на самом контроллере.

Единственным технологическим ограничением по условиям применимости контроллера является суммарное критическое время исполнения управляющего скрипта на управляемом объекте, обработка события и отображение измененного состояния данного объекта в веб-интерфейсе, которое может составлять до 10 ms.

Сервер автоматизации (СА).

Сервер автоматизации – высокопроизводительная расширяемая система для реализации прикладных приложений в области АСДУ, АСУТП, АСКУР, АСУЗ. Сервер автоматизации реализован на аппаратной серверной многопроцессорной платформе общего назначения. СА предназначен для сбора и обмена данными с УПЛК и контроллерами высокого уровня сторонних производителей, поддерживающих стек протоколов TCP/IP. Взаимодействие приложений, реализованных на УПЛК и СА и выполняющихся во встроенных микроядерных ОС в рамках собственного и изолированного контекста, осуществляется через использование стандартного полнодуплексного протокола Websocket, реализованного поверх протокола HTTP/1.1.

Сервер автоматизации оснащен веб-сервером, инструментами, аналогичными реализованным в УПЛК для конфигурирования устройств, программирования пользовательских задач, визуализации мнемосхем (HMI), средствами интеграции с web-ГИС (Open Street Maps, Google Maps, Яндекс Карты), генератором отчетов и документов и средствами организации взаимодействия со сторонними приложениями через web-сервисы (SOAP, REST).

Программные средства и инструменты, реализованные в СА, позволяют эффективно проектировать и реализовывать различные задачи в области АСДУ, АСУТП, АСКУР, АСУЗ и интеграции их с прикладными системами, отвечающими за автоматизацию различных бизнес-процессов предприятия.

Для хранения и обработки данных используются три типа БД: файловые, для хранения логов и «фискальных» данных, кольцевые (RRD), для хранения технологических данных, СУБД PostgreSQL (MySQL, Oracle).

Сервер приложений (СП).

Сервер приложений – высокопроизводительная расширяемая система, предназначенная для проектирования и реализации прикладных приложений в области автоматизации бизнес-процессов предприятия. СП реализован на аппаратной серверной многопроцессорной платформе общего назначения.

СП содержит следующие программные компоненты, позволяющие быстро реализовывать различные системы управления бизнес-процессами:

- web-сервер для организации электронного документооборота и информационного портала;
- система управления контентом (CMS);
- система интеграции с веб-ГИС (Open Street Maps, Google Maps, Яндекс Карты);
- генератор отчетов и документов;
- встроенный механизм для реализации расчетов на основе правил и формул;
- развитая система настраиваемых и расширяемых справочников для бизнес-данных;
- средства организации CRM приложений.

Взаимодействие приложений, реализованных в СП, и приложений сторонних производителей осуществляется по стандартным сервисам (SOAP, REST). Для создания приложений под мобильные ОС разработан API (Websocket).

В настоящее время в СП реализованы следующие прикладные системы и приложения:

- информационный портал;
- пакет программных модулей для организации интернет-магазина, коллективной дистрибуции;
- автоматизированная система расчетов (личный кабинет контрагента, взаиморасчеты, документы);
- автоматизированная система работы с различными пользовательскими заявками (CRM);
- различные вспомогательные подсистемы CRM (модуль массовой рассылки документов, сообщений);
- система поддержки процессов технического обслуживания и организации ремонтных работ (ТОиР);
- система управления капитальным строительством (ПК УКС);
- автоматизированная система технической и диспетчерской поддержки (Help Desk, Trouble Ticket Management);
- интеграция с современными коммуникационными сервисами (SMS, MMS, Skype, мессенджеры мгновенных сообщений и т.д.);
- интеграция с платежными системами (WebMoney, QIWI, Яндекс.Деньги, Сбербанк Онлайн).
- интеграция с программными продуктами компаний «1с» и «Политерм».

Платформа хорошо интегрируется с информационными порталами различных уровней (Госуслуги, Реформа ЖКХ, портал ЖКХ и др.).

Разработанные нами и апробированные в реализованных проектах на крупных предприятиях программно-аппаратные решения готовы также и к исполнению в виртуальных средах и могут представляться как «облачные» сервисы.

Это позволяет значительно снизить инвестиции в серверное аппаратное обеспечение при развертывании и эксплуатации комплекса автоматизированных систем предприятия, а также обеспечивает возможности по использованию аутсорсинговых схем обслуживания на разных организационных уровнях предприятия или городских служб.

ООО «АртЭКС»
Т. +7 (495) 950-50-50
artx.ru

ЭнергоАльянс®

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Группа компаний «ЭнергоАльянс» – один из динамично развивающихся участников рынка оптовых продаж промышленной группы товаров с высокими деловыми и финансовыми показателями, высококвалифицированным персоналом, большой клиентской базой и деловыми контактами в различных регионах РФ.

С момента основания первой компании группы в 2010 году за небольшой период времени были созданы предприятия в крупнейших экономических и транспортных центрах страны: Москве, Екатеринбурге, Красноярске, Ярославле. Свыше 600 000 приборов учета было реализовано или смонтировано нашими специалистами на территории РФ. Суммарная стоимость выполненных контрактов превышает 1,1 млрд. руб. Мы поддерживаем долгосрочные бизнес-контакты с более чем 700 покупателями и 40 поставщиками. Выполняя запросы заказчиков, мы организуем как реализацию одного прибора учета для бытового абонента, так и реализации проектов «под ключ» с объемами поставок в десятки тысяч приборов.

Разработана концепция совместной деятельности с крупнейшей энергосбытовой компанией Москвы и Московской области ОАО «Мосэнергосбыт» по реализации приборов учета электроэнергии через сеть клиентских офисов ОАО «Мосэнергосбыт», заключены долгосрочные договора поставки приборов учета и оказания услуг по выполнению электромонтажных и пусконаладочных работ.

Наша компания является участником программы развития Правительства Московской области по разработке технического регламента включения производителей оборудования АИИС КУЭ в программы закупок товаров, работ и услуг для нужд Правительства Московской области и подотчетных ему предприятий. ООО «ЭнергоАльянс» является участником Программы партнерства ОАО «Россети».

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ГК «ЭнергоАльянс» ставит перед собой цели упрочения своих позиций на рынке средств АИИС КУЭ розничного рынка энергоресурсов (в рамках организации комплексного учета электроэнергии, газа, воды и тепла по №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 23.11.2009г.) и организации собственной производственной линии приборов учета с выходом на пятый год реализации проекта на обеспечение потребности российского рынка в размере 15%-17% от общего объема рынка в натуральном выражении.

«ЭнергоАльянс» намерен продолжить участие в реализации долгосрочной инвестиционной программы развития «интеллектуальных сетей» в России (на 2015-2019 г.г. общим объемом 563,7 млрд. рублей с НДС (приказ МИНЭНЕРГО РОССИИ №807 от 31.10.2014 «Об утверждении инвестиционной программы ОАО «ФСК ЕЭС») в качестве

подрядчика и поставщика современных интеллектуальных приборов учета собственного производства.

ПРОДУКТ КОМПАНИИ

Компания «ЭнергоАльянс» профессионально занимается внедрением систем коммерческого учета энергоресурсов на объектах розничного рынка энергоресурсов. АСКУЭ – автоматизированная система коммерческого учета энергоресурсов – это современная система учета электроэнергии и управления подачей электричества. Система может использоваться для учета электроэнергии и/или управления потреблением в отдельных коттеджах, многоквартирных домах, ТСЖ, дачных кооперативах, на объектах общественного и промышленного назначения. В целях внедрения новых высокотехнологичных бизнес-решений в области коммерческого учета и контроля за потреблением энергоресурсов (электроэнергии, воды, тепла, газа), включая построение систем комплексного учета, нами разработана кампания по продвижению продукции бренда Landis & Gyr (Швейцария) на рынки России и стран СНГ. Предпринимаемые нами шаги направлены на организацию сбыта и внедрения приборов учета под мировым брендом Landis & Gyr на условиях единственного представителя бренда на территории РФ и создание собственной производственной линии с торговой маркой «ЭнергоАльянс» по эксклюзивной технологии на долгосрочную перспективу.

Выступая новаторами в области автоматизации комплексного учета энергоресурсов бытовых и юридических потребителей, разработан и активно внедряется специализированный программно-аппаратный комплекс для сбора и консолидации данных опроса потребления энергоресурсов с большинства представленных на рынке РФ приборов учета энергоресурсов.

ГК «ЭнергоАльянс» специализируется на поставках интеллектуальных приборов учета электроэнергии, внедрении автоматизированных систем коммерческого учета и дистанционного управления потреблением электроэнергии, воды, газа, тепла. ЭнергоАльянс реализует проекты полного цикла, начиная с предпроектного обследования энергообъектов и заканчивая гарантийным техническим сопровождением АИИС КУЭ.

Особая зона деловых интересов компании – разработка аппаратного обеспечения для обеспечения учета и контроля потребления воды и тепла. Инновационная составляющая разработанной нами модели обеспечивает опрос приборов учета электроэнергии, горячей и холодной воды, тепла в рамках единого аппаратно-программного комплекса.

Разработанные ГК «ЭнергоАльянс» бизнес-решения в области коммерческого учета и контроля за потреблением энергоресурсов являются прочной высокотехнологической базой для развития систем интеллектуального учета в ближайшем будущем.

БЕННИНГ
системы электропитания

ДОМОДЕДОВСКИЙ ЗАВОД ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

СДЕЛАНО В ПОДМОСКОВЬЕ

Подмосковная компания **«Беннинг Пауэр Электроникс»** уже 20 лет известна как разработчик и производитель систем бесперебойного электропитания для различных технологических объектов, плодотворно работает по реализации проектов нефтегазовой отрасли России.

Номенклатура продукции завода постоянно расширяется и включает:

- Зарядно-подзарядные агрегаты
- Различные системы оперативного тока
- Промышленные инверторы/агрегаты бесперебойного питания
- Щитовое распределительное оборудование

Участие компании в новых масштабных проектах позволит применить сочетание опыта и новых технологий, обеспечив один из ключевых элементов надежности отечественной промышленности.

В настоящее время производство практически вышло на полную мощность и предлагает полный комплекс услуг в сфере создания систем электропитания: разработка, проектирование, производство и поставка оборудования, монтаж и ввод в эксплуатацию, обучение персонала заказчика, гарантийное и сервисное обслуживание оборудования. Завод имеет прекрасно оборудованный тренинг-центр, позволяющий непрерывно обучать уже большие группы специалистов, а новый сервисный центр позволит создать круглосуточную службу поддержки заказчиков.

на правах рекламы

ПРЕВОСХОДНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И КАЧЕСТВО

Московская обл., г. Домодедово,
мкр-н Северный, владение Беннинг

benning@benning.ru
www.benning.ru

ООО «Беннинг Пауэр Электроникс»
Тел./факс: +7 (495) 967-68-50/51

РЕАЛИЗАЦИЯ инвестиционных программ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

	2015	2016
Строительство и ввод трансформаторной мощности (МВА)	915,4	3 269
Строительство и ввод линий электропередач, км	5 034,6	более 1 500

ПОДДЕРЖКА ПРИОРИТЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Газификация приоритетных инвестиционных площадок и индустриальных парков	Общий объем финансирования, млн руб.
17	453,4

Информация на 4.03.2016 г. с сайта http://minenergo.mosreg.ru

ЗАКОНОДАТЕЛИ МОДЫ В ОБЛАСТИ ОСВЕЩЕНИЯ

Триумфальная арка

Архитектурно-художественное и грамотное функциональное освещение формирует вечерний пейзаж городов. Каждый из нас невольно ощущает чувство безопасности, комфорта, внутреннего покоя и эстетического наслаждения от родного города, если он красив, доброжелателен и комфортен в любое время суток. Но мало кто задумывается, что и кто за этим стоит. К примеру, освещение, которое сделано неправильно, создает световой хаос, а это негативно влияет на психофизическое состояние людей, что увеличивает количество дорожных аварий и уровень преступности. Даже наше настроение находится в прямой зависимости от качества освещения. И наконец, качество освещенности городов снижает уровень социальной напряженности. Исследования, которые проводились в Европе и США, не у нас, к сожалению, давно подтвердили данное утверждение.

на правах рекламы

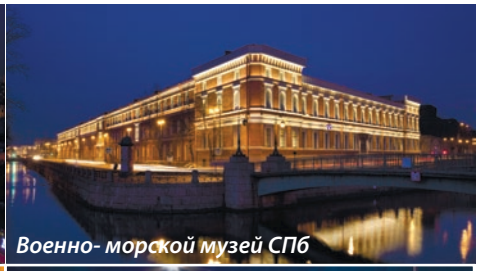
ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ

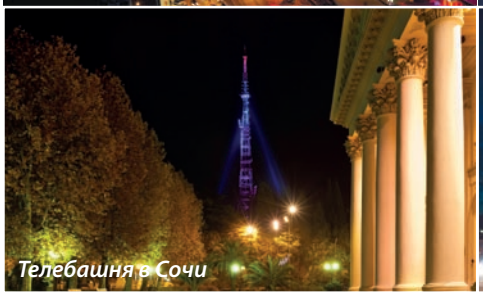
Электрическое освещение, которое было введено в обиход в конце 19 – начале 20 века, и в последующие 100 лет исправно служило людям. Однако в 90-х годах прошлого века, по мнению французского издания «Пари Матч», наша Москва, как, впрочем, и вся Россия, была одним из самых темных и неинтересных городов мира.

Именно тогда, ровно 25 лет назад, на энерготехническом рынке столицы появилась компания «Светосервис», которая позднее, по оценке ряда печатных СМИ, стала «законодателем моды в области архитектурно-художественного освещения». А ее основатель – нынешний президент Холдинга БЛ ГРУПП Г. Боос и ряд его коллег-светотехников в 1997 году стали лауреатами Государственной премии в области литературы и искусства за архитектурно-художественное освещение.

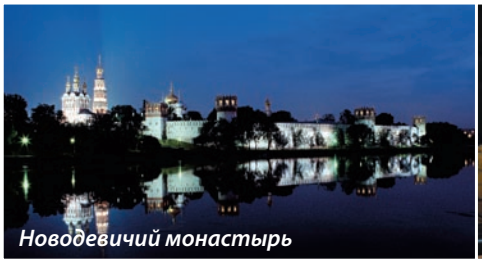
Сегодня Группа компаний «Светосервис» – одно из ведущих объединений в составе крупнейшего российского светотехнического холдинга БЛ ГРУПП.

Новый Арбат


Военно- морской музей СПб


Телебашня в Сочи

ГК Богатырь. Сочи


Новодевичий монастырь

Большой театр

Холдинг располагает всеми основными исследовательскими, инженерными и производственными ресурсами для реализации концепции освещения любого уровня сложности.

Визитной карточкой Холдинга стали 6700 выполненных проектов. Около 6 500 из них полностью реализованы. В их числе наряду с небольшими, много масштабных и хорошо узнаваемых объектов по всей территории России и ближнего зарубежья. Например, такие, как Исторический музей, медиафасады на Новом Арбате, государственный академический Большой театр, Триумфальная арка, Кремль, Новодевичий монастырь, Крымский, Большой Каменный и другие мосты в Москве, Войсковой собор князя Александра Невского и Храм Рождества Христова в Краснодаре, Центральный военно-морской музей в Санкт-Петербурге, Провал в Пятигорске, гостиничный комплекс «Богатырь», телевизионная башня и ряд олимпийских объектов в Сочи.

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

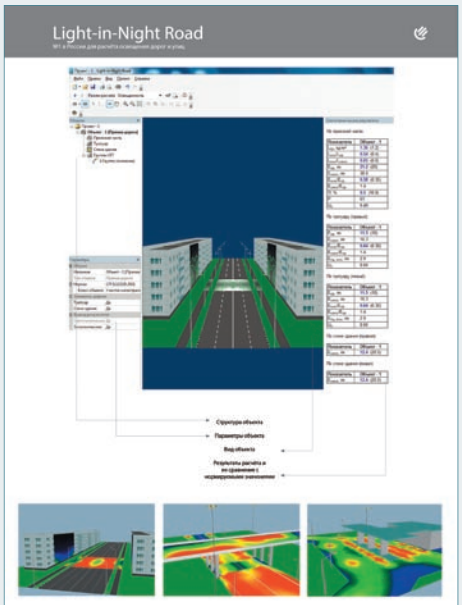
Объединение всех направлений, существующих в отрасли: от концептуального решения, дизайна, проектирования, производства оборудования до монтажа и технической поддержки световых систем в период их эксплуатации вне зависимости от географического положения и климатических условий – является серьезным преимуществом компании.

Все компании холдинга BL GROUP, в том числе ГК «Светосервис», ООО «БЛ ТРЕЙД», ООО «ОПОРА ИНЖИНИРИНГ» (TM OPORA ENGINEERING), ООО Лихославльский завод «Светотехника» и ОАО «Кадошкинский электротехнический завод» (TM GALAD) выполняют комплексные профессиональные решения для рынка высококачественного светового оборудования.

***ГК «Светосервис»** – ведущее российское объединение в области городского освещения с полным циклом работ, включающим дизайн освещения, подбор оборудования, проектирование, монтаж и последующую эксплуатацию.*

ГК «Светосервис» – это 12 специализированных компаний, в том числе 5 региональных. В группу компаний входит ООО «Светопроект», творческий коллектив которого воплощает самые смелые световые сценарии и идеи в проекты, и ООО «СветосервисТелемеханика» (СветосервисТМ), реализующий задачи энергоэффективного освещения, создавая интеллектуальные системы управления освещением.

Ресурс компаний «Светосервиса» позволяет обслуживать свыше 630 000 световых точек и более 24 000 км распределительных электросетей в год.



Листовки Light-in-Night Road

СВЕТ В НОЧИ

В Холдинге разработан единственный в России сертифицированый программный продукт в области светотехники – программный комплекс Light-in-Night, предназначенный для проектирования различных видов освещения дорог, транспортных многоуровневых развязок, улиц, площадей, дворовых территорий, парковых зон, территорий промышленных объектов, железнодорожных станций и т. д. А также программный продукт GALAD OFFICE LIGHT – единственное в своем роде приложение для планшетов и смартфонов на базе iOS или Android для расчета освещенности в помещении.

Разделитель программа L-i-n

Урбан LED

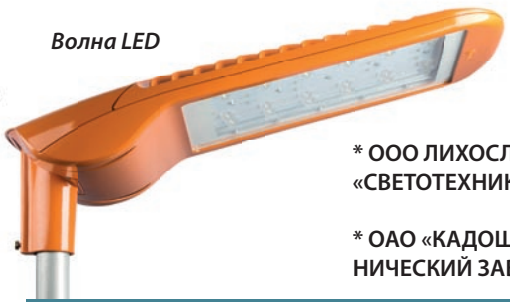
СОЗДАВАЯ ИННОВАЦИИ GALAD

Еще одним направлением деятельности холдинга BL GROUP является создание и развитие светотехнической продукции: светильников, пускорегулирующих аппаратов, источников питания, опор и металлоконструкций.

Торговая марка **GALAD** – это два крупнейших светотехнических динамично развивающихся отечественных предприятия с современным производством полного цикла, оснащенные высокотехнологичным оборудованием от ведущих мировых производителей:

Кордоба LED

Волна LED



*** ООО ЛИХОСЛАВЛЬСКИЙ ЗАВОД «СВЕТОТЕХНИКА» (ООО «ЛЗСИ»),**

*** ОАО «КАДОШКИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД» (ОАО «КЭТЗ)**

На заводах Холдинга – ООО Лихославльский завод «Светотехника» и ОАО «Кадошкинский электротехнический завод» – ежегодно производится и реализуется свыше 1 200 000 светильников и более 1 500 000 пускорегулирующих аппаратов (ПРА). Под торговой маркой GALAD производится 11 товарных групп светильников, в каждой из которых ежегодно растет доля инновационных светодиодных изделий. И это только российские продукты, потребительские характеристики которых соответствуют европейским стандартам, просты и надежны в эксплуатации. Все изделия проходят тщательную проверку в аттестованных лабораториях на безопасность, прочность и пригодность в самых жестких климатических условиях.

на правах рекламы

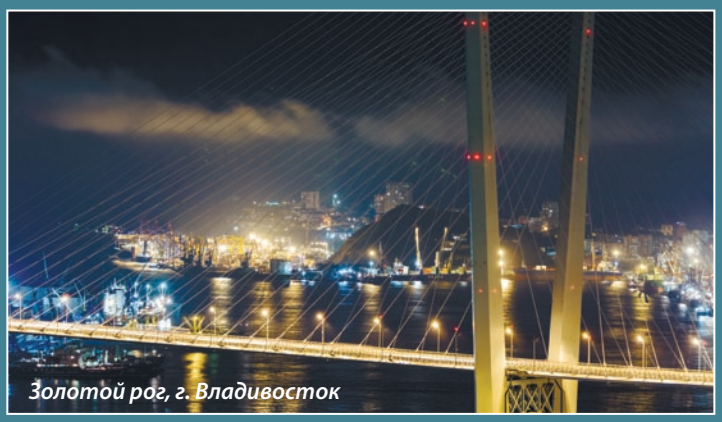
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Еще одна компания Холдинга OPORA ENGINEERING — современное российское предприятие полного цикла по выпуску широкого спектра опор наружного освещения, кронштейнов и металлоконструкций, создаваемых на основе собственных передовых методик в Туле. Под торговой маркой OPORA ENGINEERING ежегодно производится и реализуется свыше 40 000 опор освещения и более 25 000 кронштейнов и металлоконструкций. Исключительное для России сверхсовременное оборудование позволяет выпускать не только стандартные, привычные опоры для освещения, но и полный спектр металлоконструкций: от изысканно-утонченных декоративных элементов до мощных мачт, в том числе индивидуальные для местности решения.

ОТ КАМЧАТКИ ДО КАЛИНИНГРАДА

Постоянно обновляющийся ассортимент, возможность индивидуальных разработок, научный подход, высокотехнологичное производство, надежность и качество продукции определяют обширную географию востребования светотехнической продукции GALAD и OPORA ENGINEERING. Оборудование этих торговых марок стали ядром проектов самого разного масштаба от Камчатки до Калининграда. Среди них: Приморское кольцо в Калининграде и Золотой мост во Владивостоке, Петролеспорт в Санкт-Петербурге и международный аэропорт Внуково, Коммунальный мост в Красноярске и улицы городов Московской области, Челябинска, Сочи, Казани, Твери, Тюмени и многих других больших и малых городов России. Развитие светодиодных светильников и систем управления освещением – в числе приоритетов Холдинга.

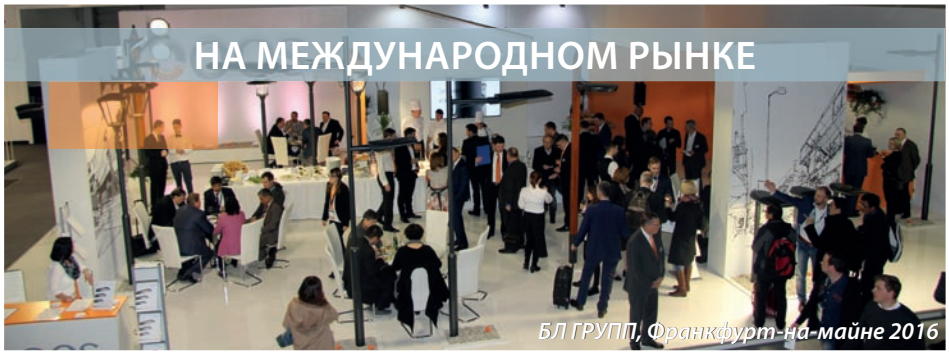
г. Калининград



Золотой рог, г. Владивосток

Московская область, г. Луховицы

Урбан LED, Франкфурт-на-Майне 2016



БЛ ГРУПП, Франкфурт-на-майне 2016

ООО «БЛ ТРЕЙД» – эксклюзивный поставщик продукции торговых марок **GALAD** и **OPORA ENGINEERING**, имеющий разветвленную дилерскую сеть по всей территории России и странам СНГ и обеспечивающий присутствие более чем в 150 городах России и ближнего зарубежья.

Ежегодно **BL GROUP** активно участвует более чем в 50 различных специализированных региональных и международных выставках. В 2000 году «Светосервис» стал первой российской компанией, представленной на крупнейшей международной светотехнической выставке Light + Night во Франкфурте-на-Майне (Германия). В 2016 году во Франкфурте-на-Майне Холдинг вывел на международный светотехнический рынок новую торговую марку и представил свои уникальные разработки – коллекцию светильников еврокласса.

ПОДРАЖАЯ ПРИРОДЕ

В основу дизайна светильника Галад Урбан LED (в Европе – Naica) заложены идеи природного начала. Отдавая дань природе, как источнику любого замысла, разработчики провели визуальную параллель с найденными в пещере Naica кристаллическими образованиями. Эта природная сокровищница впервые была открыта исследователями в 1794 году к югу от города Чихуахуа в Мексике. Здесь нашли серебряную жилу в основании холмов, которые индейцы называют Naica. Именно в этой рабочей шахте по добыче свинца, цинка и серебра были обнаружены большие пустоты с огромными кристаллами. Основной минерал в составе этих кристаллов – горный селенит или «лунный камень», как его называют.

Это позволило создать стильный, изящный светильник в ассоциации с природным кристаллом, который не нарушает эргономику пространства и хорошо интегрируется в окружающую среду.

СВЕТИЛЬНИК УРБАН – ЭТО:

Экодизайн. Собственный уникальный стиль, основанный на эко-концепции в дизайне.

Инновации. Эстетика в совокупности с энергоэкономичными технологиями и светодиодными источниками света.

Качество. Соответствие высоким мировым стандартам, как по техническому уровню исполнения, так и по художественному замыслу. Соответствие европейским стандартам в области безопасности, комфорта и экологичности.

СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

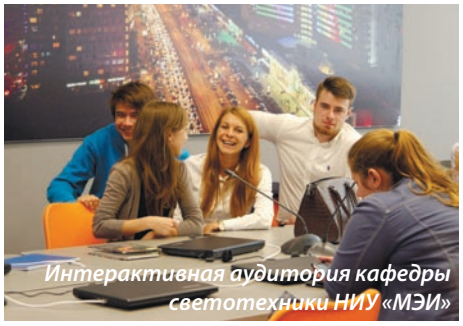
Холдингу БЛ Групп свойственна гибкая политика оперативного реагирования на изменения, происходящие на динамично развивающемся светотехническом рынке. Все компании Холдинга проводят системные исследования в области спроса и удовлетворенности клиентов продукцией, осуществляют квалифицированную техническую поддержку, обеспечивают грамотный логистический сервис, контролируют качество и сроки исполнения заказов, формируют пакеты практичных, удобных, выгодных предложений, в том числе гибкую систему контрактов.

Шоу-рум БЛ ГРУПП.
Неганов Л.В – министр энергетики МО
Койнов С.В – генеральный директор «БЛ ГРУПП»

на правах рекламы

СОЦИАЛЬНЫЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Однако это не единственное, чем занимается BL GROUP. Важной стороной деятельности Холдинга является и социальная поддержка работников. *«Важно, чтобы наши сотрудники были удовлетворены своим социальным положением, испытывали гордость от того, что они часть именно нашей компании, а не какой-то другой. Мы делаем для этого всё возможное»*, – рассказывает Георгий Боос.



Интерактивная аудитория кафедры светотехники НИУ «МЭИ»

Поддержка образования и науки – еще одно направление деятельности, к которому в компании все относятся очень ответственно.

1 сентября 2014 года студенты кафедры светотехники НИУ «МЭИ» не узнали свою альма-матер. Совместными усилиями профессорско-преподавательского состава кафедры и коллектива BL GROUP был завершен масштабный ремонт, закуплена новая мебель, аудитории и лаборатории оборудованы в полном соответствии с новыми стандартами образования и самыми современными технологиями. По мнению руководства Холдинга, «средства, затраченные на образование молодежи, – это реальные инвестиции в будущее». Недаром президент Холдинга согласился возглавить кафедру светотехники НИУ «МЭИ» и выстроить систему обучения студентов и аспирантов, интегрируя в процесс науку – ВНИСИ, образование – МЭИ и технологии – БЛ ГРУПП.

Кафедра светотехники НИУ «МЭИ»
Новак А.В – министр энергетики РФ
Боос Г.В. президент БЛ ГРУПП и Заведующий кафедрой «Светотехника»

БЛ ГРУПП активно сотрудничает с Всероссийским научно-исследовательским светотехническим институтом имени Вавилова, является одним из основных пользователей услуг испытательного центра института.

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Команда «Светон»

«БЛ ГРУПП» – обладатель премии «Спорт и Россия 2016» в области социальных проектов, направленных на популяризацию и развитие спорта. В «Светон» – объект любви и гордости всего коллектива Холдинга – были собраны дети, которые не заинтересовали спортшколы. Многие мальчишки – выходцы из неблагополучных семей. Юные хоккеисты, а клуб основан только в 2011 году, в этом году уже во второй раз стали чемпионами Москвы в турнире «Золотая шайба». Теперь они будут представлять столицу на российском первенстве. Стоит отметить, что двое спортсменов, когда-то игравших за «Светон», сейчас являются частью юношеской сборной нашей страны. Многие «светлячки», как их ласково называют в компании, теперь выступают на соревнованиях за профессиональные юношеские клубы. Семь мальчиков легионерами попали в сборную Грузии.

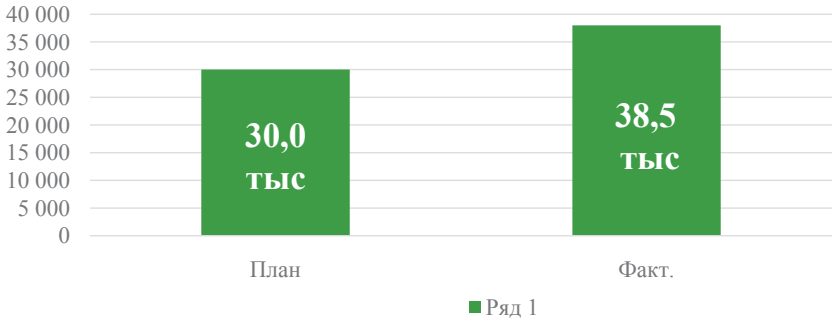
В холдинге всячески поддерживают здоровый образ жизни, спорт, культуру. Например, футбольная команда «Светосервис» электротехнического завода в посёлке Кадошкино Мордовии еще в 2010 году стала серебряным призёром республики, в дальнейшем – победитель Кубка Мордовии по футболу. Хор ОАО «Кадошкинского электротехнического завода» также неоднократный призер. Заводские коллективы участвуют в турнирах, ходят на байдарах, умело организуют свой досуг.

По мере сил компания принимает участие в восстановлении религиозных традиций и духовной культуры. Помогала Подворью Свято-Троицкой Сергиевой лавры, которое содержит Троицкую школу, строительству Покровского храма в Ясенево, сотрудничает с журналом «Светотехника».

НАРУЖНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

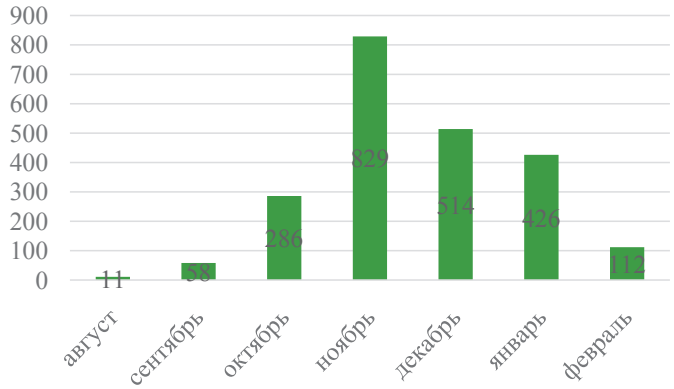
Модернизация и повышение энергоэффективности систем наружного освещения в 2015 году



За 2015 год заменено **38,5 тыс.** светильников на энергоэффективные (128 % от плана), **7787** опор освещения **и 1083** км. линий освещения на самонесущий изолированный провод (СИП).

Информационная система «Добродел»

С августа 2015 по февраль 2016 года по вопросам нарушений в системах освещения поступило **2235** обращений от жителей Московской области



Муниципальное образование	Кол-во обращений/ нарушений в СНО	Кол-во обращений/ нарушений в СНО на 10 000 жителей
ГО Балашиха	218	5,1
Раменский МР	150	5,5
Красногорский МР	72	3,6
Солнечногорский МР	51	3,8
Ленинский МР	36	3,7

В среднем, доля поступивших обращений по свету от общего числа обращений входит в тройку лидеров и составляет 10 %

Информация на 4.03.2016 г. с сайта http://minenergo.mosreg.ru

«Миг-Плюс» – ОТ ПРОЕКТА ДО СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

– Самое тяжёлое в любом строительстве – не кирпичи, не цементный раствор и даже не металлоконструкции. Самое тяжёлое – бумаги: оформление, согласования… Так же и при газификации объектов сам процесс монтажа оборудования отнимает всего лишь треть времени и сил, – рассказывает директор компании «Миг-Плюс» **Геннадий Черкасов.** Поэтому одним из важных конкурентных преимуществ, бесспорно, является умение справляться и с «бумажной» стороной вопроса чётко, грамотно и быстро – в миг! Плюс… Плюс большой опыт, своя производственная база и высококлассные специалисты для организации и проведения комплекса работ – от проектных до эксплуатационных.

– Начинали мы в 1997 году, – вспоминает Геннадий Черкасов. – В советское время котельные работали с обслуживающим персоналом: потому что не было технологий автоматического управления. Когда открылся рынок, и в страну пришли иностранные компании, к удивлению многих оказалось, что котельные могут работать вообще без присутствия людей, и при этом ещё и экономить энергоресурсы. Я и мой партнер в советское время работали на домостроительном комбинате, и такие новинки нам были очень интересны. Мы стали контактировать с немецкой компанией, первыми в России построили в Серпухове крышную котельную. Потом вместе с немцами построили две котельные в аэропорту Домодедово и котельную в Питере. Но после дефолта 1998 года наши немецкие компаньоны решили «свернуться» и из России ушли.

А «Миг-Плюс» остался и вот уже более 17 лет осуществляет комплекс услуг от получения технических условий до эксплуатации объектов газоснабжения и газопотребления. На сегодняшний день компанией, в которой работает 48 сотрудников, построено и обслуживается более 150 объектов теплогазоснабжения, общей тепловой мощностью более 300 мВт. Работает «Миг-Плюс» в Москве и в южном направлении Подмосковья, а также в Тульской, Калужской, Рязанской областях.

Мы говорим «газ», подразумеваем – «монополия», поэтому не мог я не спросить Геннадия Михайловича о том, как складываются взаимоотношения его компании с «Мособлгазом», и как вообще их можно охарактеризовать: как конкуренцию, как сотрудничество или как-то ещё?

– Так правильно, я считаю, и с конкурентами искать сотрудничества! Зачем воевать? Что же касается «Мособлгаза», то понятно, что мы на рынке немножко от них зависим. Но – чувствуем себя нормально: мы являемся их официальными партнерами по строительству котельных.

Что же касается других конкурентов, то Геннадий Черкасов не относит свою компанию ни к числу дорогих, ни к числу дешёвых. Так в чём основное преимущество «Миг-Плюс»?

– Мы понимаем, что клиенту в конечном итоге нужно тепло, а не «полуфабрикат», не «железо», которое установили, но не понятно, когда оно начнёт работать. Ведь монтаж по времени занимает только третью часть работ, ещё треть – проектирование, получение техусловий, разрешения на строительство и т.д. И наконец, оставшаяся часть – сдача в эксплуатацию, где тоже много вопросов: это и работа с администрацией, и с приемщиками, Ростехнадзором, Архстройнадзором, Мособлгазом… Если раньше, в советское время, были службы заказчика, которые эту работу делали, то сейчас такой службы нет, поэтому мы стараемся клиентов вести от самого начала и до конца. А многие монтажные организации грешат тем, что свою часть – монтаж делают и всё, а дальше у заказчика года два уходит на то, чтобы ходить по инстанциям, по кабинетам…

Но «Миг-Плюс» заинтересован и в том, чтобы сотрудничество с ним не прекращалось ни на миг. Поэтому плюсом, выгодным как для компании, так и для её клиентов, стала возможность сервисного обслуживания или эксплуатации построенных и подключённых объектов.

– Да, у нас три бизнес-направления: проектирование объектов газификации, монтаж и сервисное обслуживание, - говорит Геннадий Черкасов. – С самого начала работы на объекте мы нацелены на его, в конечном итоге, сервисное обслуживание либо на эксплуатацию. Сервис мы сейчас ставим во главу угла. Почему? – Для того, чтобы сервис был правильно организован, чтобы меньше у нас самих было беспокойств, нужен качественный монтаж, а залог качественного монтажа – это качественный проект. Поэтому мы смело говорим нашим будущим клиентам: хотите быть уверенными в качестве будущей котельной? – Обращайтесь к нам, в команду профессионалов, многие из которых проходили обучение за границей, на фирмах-производителях. Построенные нами, по нашим проектам котельные, более десяти лет работают без аварий и капитальных ремонтов.

Алексей Сокольский

«ТЕПЛОЦЕНТРАЛЬ» – ТЕПЛО ЗАБОТЫ

Директор МП «Теплоцентраль» г. Жуковский Анатолий Алексеевич Капичников

Муниципальное предприятие «Теплоцентраль» снабжает тепловой энергией жителей города Жуковский не один десяток лет. Система муниципального теплоснабжения г.Жуковского построена по централизованному принципу с одним источником тепла. Основными видами деятельности МП «Теплоцентраль» являются выработка тепловой энергии, ее передача и распределение среди потребителей. На долю жилого сектора и бюджетных организаций приходится около 82% потребляемого в городе тепла.

В настоящее время в котельной установлено четыре водогрейных котла ПТВМ-50, три водогрейных котла КВГМ-30, два паровых котла БЭМ-25 и один паровой котел ТП-30. Основное топливо котлов – природный газ. Источником водоснабжения является техническая Москворецкая вода, которая проходит предварительную механическую и химическую обработку. Производительность установки химводоподготовки 200т/час.

В состав котельной входят также мазутное хозяйство (имеет в своем составе 4 герметичные подземные железобетонные емкости, общим объемом 8000 м^3, технологическое оборудование, трубопроводы, КИП и пр.), солевое хозяйство (открытые емкости хранения поваренной соли, насосы), станция перекачки ливневых вод, газопровод среднего давления, протяженностью 500 м и др.

Предприятие эксплуатирует и обслуживает магистральные и распределительные тепловые сети протяженностью 82,854 км в двухтрубном исчислении, 1175 узлов присоединения, 920 тепловых вводов. Все тепловые сети проложены подземно в непроходных и полупроходных каналах с применением в качестве тепловой изоляции минеральной ваты и бесканально в ППУ изоляции.

На балансе предприятия находятся 40 ЦТП и ЦБ, суммарная тепловая мощность которых составляет 111,64 Гкал/час.

За последние годы предприятием был проведен целый комплекс работ по техническому перевооружению котельной, модернизации, строительству, капитальному ремонту тепловых сетей и энергетического оборудования, в том числе в рамках программы МП «Теплоцентраль» в области «Энергосбережения и повышения энергетической эффективности»:

❖ заменены 37 км (в двухтрубном исчислении) тепловых сетей диаметром до 500 мм; большая часть трубопроводов проложена в современной ППУ изоляции заводского изготовления с системой оперативно-дистанционного контроля;

❖ все ЦТП и ЦБ оборудованы автоматическими системами регулирования и станциями управления частотно-регулируемым приводом насосных агрегатов;

❖ установлены новые сетевые и питательные насосы с частотно-регулируемыми приводами;

❖ заменены деаэраторы, конденсатный бак;

❖ построен наружный газопровод, проведена реконструкция существующей ГРП и монтаж ГРУ;

❖ заменены внешние мазутопроводы к паровой котельной и мазутоподогреватели;

❖ произведен капитальный ремонт подземных газоходов;

❖ заменены задвижки диаметром 500 и 600 мм;

❖ капитально отремонтированы здания паровой и водогрейной котельной, ХВП;

❖ приобретена передвижная мастерская на базе ГАЗ 27057, экскаватор JCB JS 1600W

и многое другое;

В результате произведенных работ повысилась надежность системы теплоснабжения, значительно снизилась подпитка сетевой воды, сократились потери тепловой энергии и расходы электроэнергии.

Режимы работы потребителей тепловой энергии, оборудованных узлами учета, контролируются в режиме онлайн по удаленному доступу.

В 2013г. завершен первый этап технического перевооружения котельной – введены в эксплуатацию два новых паровых котла БЭМ – 25/2,4-380ГМ (вместо котлов ТП-30), произведены работы по монтажу газового и электрического оборудования, АСУ ТП, автоматизации редукционно-охладительных установок РОУ №1 и №2. В рамках реализации второго этапа технического перевооружения котельной в 2015г. был установлен котел КВ-ГМ-35-150 мощностью 30 Гкал/час, который будет пущен в эксплуатацию в 2016г.

В целях развития существующих инженерных систем города для их последующей многолетней, бесперебойной эксплуатации, а также для подключения вновь строящихся объектов капитального строительства к коммунальной системе теплоснабжения в соответствии со стандартами качества предоставления коммунальных услуг, МП «Теплоцентраль» была разработана инвестиционная программа «Развитие системы теплоснабжения городского округа Жуковский на 2012-2019 гг.»

Успешная реализация программы на территории городского округа Жуковский позволит обеспечить круглосуточное бесперебойное теплоснабжение в течение отопительного сезона вновь подключаемых и реконструируемых объектов капитального строительства, снижение износа тепловых сетей на 6%, снижение тепловых потерь в сетях при передаче тепловой энергии, прирост протяженности тепловых сетей на 2%.

Коллектив МП «Теплоцентраль» и его традиции формировались на протяжении длительного периода работы под эгидой ЦАГИ. За 20 лет деятельности как муниципального предприятия высококвалифицированный подход к решению любых вопросов в области теплоснабжения города здесь не только сохранили, но и преумножили.

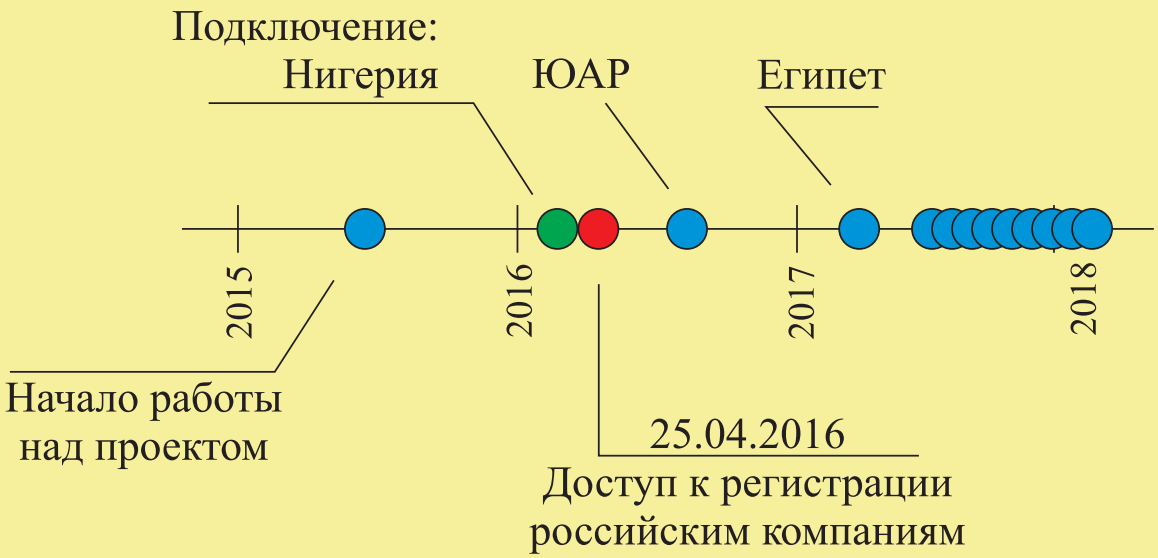
СОКРАЩАЯ РАССТОЯНИЯ

Технологическое решение, предложенное российской компанией, может стать новым инструментом международной торговли

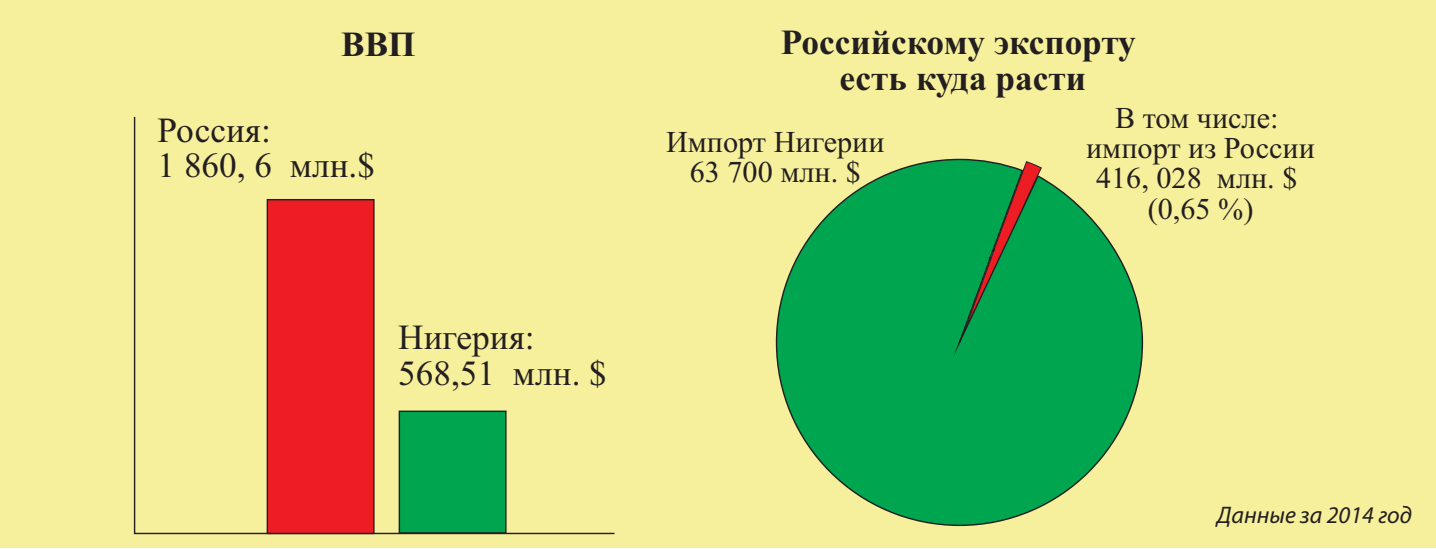
Генеральный директор ГК Трейлтранс Логистикс Увем-Эдимо Сампсон

В настоящее время процесс развития торгово-экономических отношений между Россией и другими странами, сталкивается с рядом ограничений. Но даже в этих условиях бизнес продолжает искать партнеров и осваивать новые рынки. В решении этих задач призвана помочь первая в истории российского бизнеса экспортная торговая платформа электронной коммерции B2B RUNITRADE. ЭТП является инструментом совершения сделок купли/продажи между поставщиками в России и покупателями, находящимися в других странах по всему миру.

План развития



на правах рекламы



БЕЗОПАСНОСТЬ И КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Основное преимущество ЭТП RUNITRADE заключается в решении важнейших вопросов, связанных с ведением бизнеса. Главное: платформа RUNITRADE помогает поставщикам и покупателям найти друг друга, предоставляет инструменты коммуникаций и сохранения конфиденциальности ведения переговоров, является средством проверки серьёзности намерений и фактических возможностей сторон при совершении сделки. RUNITRADE удобна: она делает возможным весь цикл сделки (заключение договора, юридическое сопровождение, финансовые расчеты, таможенное оформление, страхование, логистические решения) осуществлять в «одном окне».

Реализацией этого проекта занимается логистическая компания «Трейлтранс Логистикс», имеющая высокий рейтинг грузоперевозчика 4PL. Являясь действующим членом ТПП Псковской области, компания зарекомендовала себя как надежный партнер. Многолетний опыт «Трейлтранс Логистикс» гарантирует слаженный, качественный и выгодный сервис для клиентов.

«Наш проект нацелен прежде всего на честные и эффективные отношения. Для нас это очень важно, поскольку мы уже много лет сотрудничаем с крупными представителями экспортно-импортного бизнеса», – подчеркивают в «Трейлтранс Логистикс».

СУТЬ ВОПРОСА

«Платформа RUNITRADE нацелена на то, чтобы упростить взаимодействие торговым партнерам и оказать все необходимые сопроводительные услуги, – говорит генеральный директор Увэм-Эдимо Сампсон. – *Зарегистрировавшись на сайте, компании могут не только ознакомиться с существующими предложениями купли/продажи, общаться и заключать бизнес-сделки, но и получить полное сопровождение сделок, включая логистику, таможенное оформление, страхование и сюрвейерские услуги по проверке отгрузки и выгрузки. Мы, в свою очередь, выступаем гарантом в интересах обеих сторон, чтобы компании были уверены как в качестве отгруженного товара, так и в обязательной его оплате и своевременной доставке».*

Важно, что у бизнеса всегда остается право выбора: оформляя сделку на RUNITRADE, компании не обязаны соглашаться на все сопроводительные услуги – оформить сделку «под ключ» или с частичным сопровождением. При желании компании могут отказаться от дополнительного сервиса, а при необходимости через некоторое время вновь воспользоваться услугами RUNITRADE.

«Финансовая сторона взаимодействия очень гибкая: она не завязана только на стопроцентных предоплатах или оплатах при получении, – мы используем более широкие финансовые инструменты. Система позволяет проводить только честные финансовые операции под контролем крупных надежных банков», – уверен Увем-Эдимо Сампсон.

Добавим, что проект будет существовать не только как электронная торговая платформа, но и как представительство интересов одной из сторон в стране, где будут осуществляться торговые отношения.

ПО ВСЕМУ МИРУ

«Мы планируем открыть представительство RUNITRADE в каждой стране присутствия для выполнения действительно качественного сервиса сопровождения», - поясняют организаторы проекта.

Сайт RUNITRADE доступен для бизнеса на английском языке, что обеспечит доступ более широкой аудитории к предложениям российских компаний. Чтобы избежать сложностей при регистрации на сайте, специально для российских участников предусмотрен перевод на русский язык. Сам же процесс регистрации на сайте не вызовет каких-либо сложностей у компаний благодаря многочисленным подсказкам, а специальная презентация на двух языках поможет найти ответ на любой вопрос. На сайте также предусмотрена система отзывов и рейтингов, которая позволит максимально верно оценить возможного партнера по бизнесу.

Первоначально проект создавался как инструмент развития торговли между Россией и Нигерией. Презентация RUNITRADE в Нигерии запланирована на май 2016 года. В дальнейшем площадка будет расширяться и привлекать к сотрудничеству другие страны, заинтересованные в работе с Россией в области экспортно-импортных отношений.

Презентация проекта в России предположительно состоится в конце апреля, на базе ТПП Псковской области. После этого у производителей появится возможность зарегистрироваться на электронной торговой платформе RUNITRADE.

«Развитие российского экспорта как нельзя лучше укладывается в процесс реализации концепции импортозамещения на внутреннем рынке. Мы твердо верим, что наша электронная торговая платформа не только поможет российским компаниям выйти на мировой рынок, но и сделает экспортную деятельность в России более эффективной и прибыльной», – убеждены создатели RUNITRADE.

КОНТАКТЫ:

По всем вопросам работы с платформой RUNITRADE вы можете обратиться по адресу: г. Псков, ул. Советская, д. 60«А»

Группа Компаний «Трейлтранс Логистикс».
Тел.: +7 (8112) 79–36–72,
+7 (8112) 79–36–63
www.runitrade.com

ЗАКАЗЧИКУ – МАКСИМАЛЬНЫЙ КОМФОРТ

«Вымпелком», «МОЭСК», Государственная Дума, Совет Федерации, Центральный Банк РФ, «Мосгортранс», управляющие компании города Москвы – это далеко не полный перечень основных клиентов компании ЗАО «Связь инжиниринг М». О деятельности предприятия – директор направления «Энергетика» **Николай Александрович Савельев.**

– Николай Александрович, в какой плоскости лежит вектор развития предприятия?

– Наша компания ЗАО «Связь инжиниринг М» была создана в 2005 году и занимается разработкой, производством и внедрением автоматизированных систем коммерческого и технического учета энергоресурсов АСКУЭ СИМ-ЭНЕРГО для потребителей энергоресурсов различных сфер деятельности (сюда входят сотовые операторы, промышленные предприятия, электросетевые компании и и объекты ЖКХ).

Наш опыт и специалисты позволяют выполнить работы по созданию автоматизированных систем с «нуля», начиная от проектирования и заканчивая установкой и наладкой оборудования совместно с программным обеспечением, сдачей системы в эксплуатацию.

– С какими проблемами, исходя из Вашего опыта работы, сталкивается заказчик при внедрении систем учета энергоресурсов в сфере ЖКХ?

– Из нашего опыта по реализации проектов по созданию систем учета АСКУЭ СИМ-ЭНЕРГО (десятки тысяч точек учета) основных проблем при внедрении систем учета энергоресурсов в ЖКХ несколько. Сюда относится отсутствие понимания необходимости таких систем для, например, управляющих компаний вследствие отсутствия у них стимула по борьбе с потерями энергоресурсов в жилищном фонде (потери всегда можно списать или на сетевую, или на энергосбытовую компанию). Хотя по 261-ФЗ все расчеты за электроэнергию должны производиться по приборам учета, установленным на границе балансовой принадлежности (ввод в жилой дом) и, соответственно, контроль во внутридомовых сетях должен ложиться на управляющую компанию.

Далее я отметил бы необходимость замены приборов учета для всех абонентов жилого дома, для обеспечения единства измерений; отсутствие финансирования на создание таких систем; отсутствие обученного персонала для эксплуатации таких систем, умеющего и желающего пользоваться системой и анализирующего результаты измерений.

– В таком случае как Вы решаете проблемы заказчиков при реализации проектов?

– Мы берем на себя всю работу, необходимую для создания автоматизированной системы учета энергоресурсов, включая обследование, проектирование, согласование проектных решений, монтажные и пусконаладочные работы, сдачу в системы в эксплуатацию. Также наша компания обеспечивает гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования и программного обеспечения.

Для снижения затрат заказчика на внедрение системы АСКУЭ СИМ-ЭНЕРГО мы готовы предоставлять услугу «АСКУЭ в Аренду», когда мы внедряем нашу систему за счет собственных средств, а заказчик компенсирует ее в виде ежемесячной абонентской платы в течение оговоренного промежутка времени.

Для обеспечения максимального комфорта для заказчика мы готовы брать на себя все взаимоотношения с энергосбытовыми компаниями (передачу отчетов о потреблении, проверку корректности платежных документов и согласования перерасчетов в случае выявленных ошибок). Также мы предоставляем заказчику и абонентам возможность доступа к данным учета через «облачный» сервис. Таким образом, заказчику не требуется приобретать сервер, устанавливать и обслуживать программное обеспечение, но при этом доступ к его данным с сервера ЗАО «Связь инжиниринг М» осуществляется в режиме 24/7 – 24 часа в сутки 7 дней в неделю.

В конечном итоге, наша цель не просто создать надежную систему АСКУЭ с минимальными затратами для клиента, но полностью снять с него необходимость взаимодействия с энергосбытовой компанией. Для этого мы предоставляем услугу «Энергоконсалтинг».

– В чем заключается ее главная задача?

– Под энергоконсалтингом мы пониманием не просто обслуживание системы с целью обеспечения ее работоспособности, а полноценный сервис по предоставлению данных учета заказчику, анализу данных учета (профиля потребления, параметров сети и т.п.), подготовке рекомендаций по снижению затрат на оплату энергоресурсов и обеспечению выполнения требований энергосбытовых, электросетевых компаний, а также законодательства РФ.

При грамотном подходе к использованию энергоресурсов и выборе оптимальной формы оплаты за их потребление экономия может достигать 30%.

– Какие, по вашему мнению, мероприятия необходимо реализовать в сфере ЖКХ для того, чтобы оптимизировать потребление энергоресурсов?

– С 2016 по 2020 год необходимо провести установку приборов учета на вводах жилых домов, перевести расчеты за электроэнергию по показаниям приборов учета, установленных на границе балансовой принадлежности. Как следствие, возникает необходимость жесткого контроля потерь энергоресурсов во внутридомовых сетях и автоматизации такого контроля.

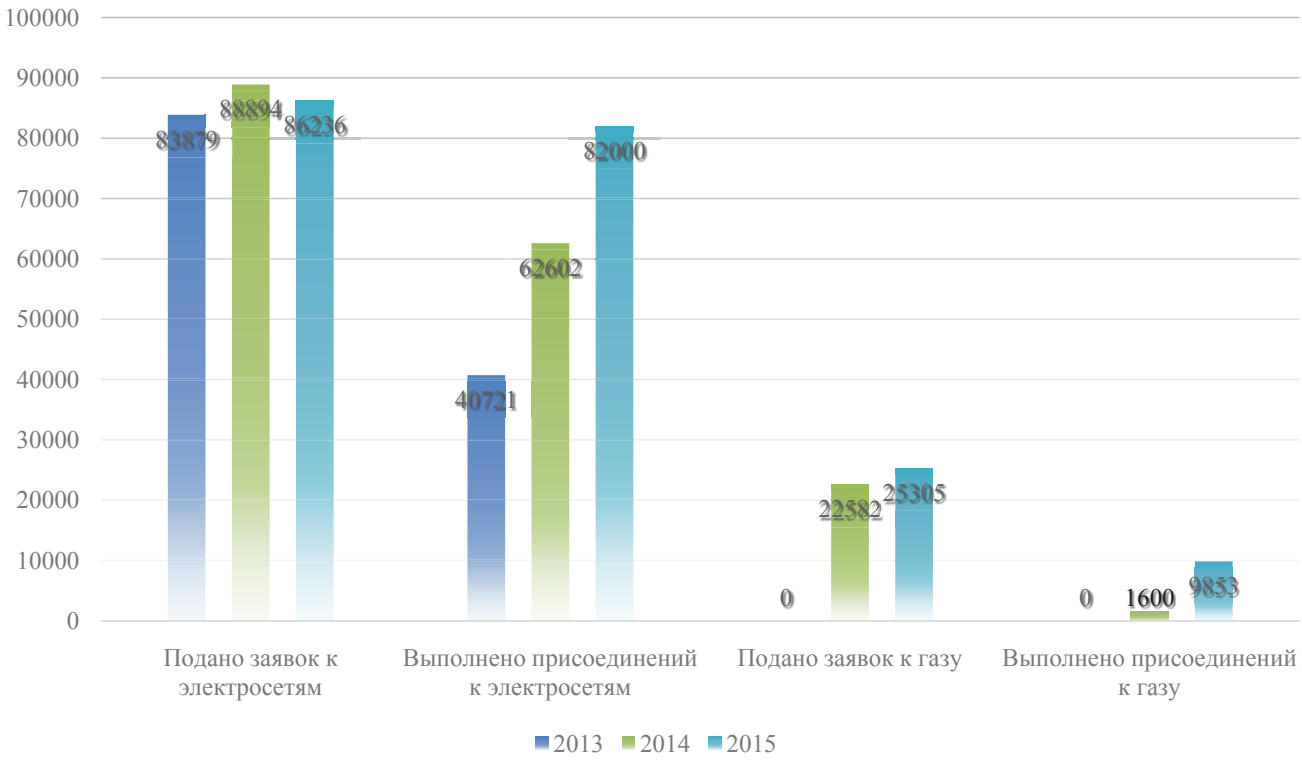
Ну и последнее – передать функции по сопровождению и организации расчетов с поставщиками энергоресурсов на аутсорсинг.

Наша цель не просто создать надежную систему АСКУЭ с минимальными затратами для клиента, но полностью снять с него необходимость взаимодействия с энергосбытовой компанией. Для этого мы предоставляем услугу «Энергоконсалтинг».

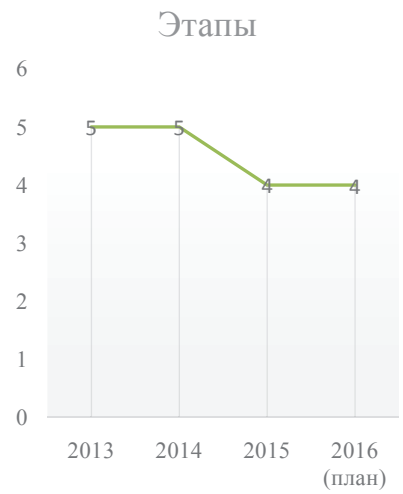
ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ присоединение

Динамика технологического присоединения



Снижение сроков и этапов присоединения льготной категории потребителей в Московской области



Информация на 4.03.2016 г. с сайта http://minenergo.mosreg.ru

МАГАЗИНОВ 220 ВОЛЬТ СЕТЬ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА

ДОМОДЕДОВО

Официальный представитель федеральной сети «220-Вольт» г. Домодедово ООО «Профмастер» – ведущий розничный и оптовый поставщик на рынке электроинструмента, силовой и строительной техники.

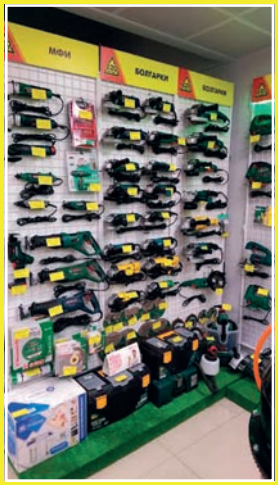
Являясь крупнейшим российским поставщиком брендов: Bosch, Hammer, Husqvarna, Makita, Metabo, Wester, Gravizappa, Луга, мы предлагаем своим клиентам качественное оборудование для максимально эффективной работы, стараемся найти наиболее доступное и надежное решение поставленных задач. Наш каталог насчитывает свыше 120 000 товаров.

Индивидуальный подход к клиентам «220-Вольт» г. Домодедово предполагает:
– гибкую систему ценообразования;
– четкое ориентирование на качество предоставляемых нами услуг;
– частный процесс расстановки приоритетов.

Основные направления деятельности:
– работа с юридическим и физическими лицами, включая розничные магазины;
– оптовая, мелкооптовая торговля.

«220-Вольт» г. Домодедово осуществляет услуги по гарантийному и сервисному обслуживанию инструментов и оборудования.

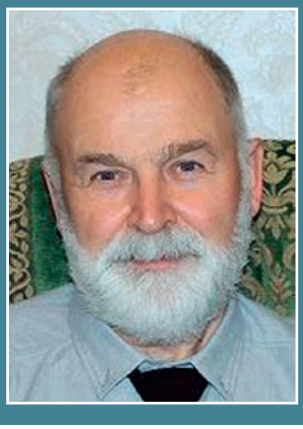
МЫ СТРЕМИМСЯ К ВЗАИМОВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ И ГОТОВЫ СТАТЬ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ ДЛЯ ВАС!



г. Домодедово, мкр. Северный, ул. Советская, 50
profmaster220@gmail.com
тел: +7 496 795-66-52

БУДЕТ ЛИ КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫМ?

Размышления специалиста



Правительство Московской области в июле 2013 г. утвердило масштабную программу «Энергоэффективность и развитие энергетики» (Постановление Правительства МО № 595/31 от 07.08.2013 г.) Реализация программы является важной составляющей губернаторской программы «Наше Подмосковье. Приоритеты развития».
Муниципальным образованиям к 2020 году необходимо обеспечить повышение энергоэффективности в жилищной сфере до уровня удельного суммарного расхода энергоресурсов в многоквартирных домах 0.02 т у.т./кв.м. Однако в программе механизмы достижения этой цели отсутствуют.

В своем обращении к участникам I форума «Энергоэффективное Подмосковье» губернатор Московской области Андрей Воробьев отметил, что «повышение энергоэффективности играет важную роль в переходе к новой инновационной экономике, приоритетной чертой которой является устойчивое развитие».

Вместе с тем, используемые в настоящее время в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве традиционные технологии не всегда ориентированы на энергоэффективность, ресурсосбережение, создание и поддержание экологически безопасной и благоприятной среды обитания человека.

В 2016 году исполняется два года региональной программе Московской области по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах. До 2038 года капитальный ремонт должен быть произведен в 44540 многоквартирных домах (МКД). Для этих целей создан Фонд капитального ремонта, собираются средства с жильцов.

В 2015 году для УК введено лицензирование. В МКД создаются советы домов. Организованы общественные организации по контролю в сфере ЖКХ. Однако, если подводить итоги работы за два года, то, судя по всему, их работа не нацелена на конечный результат, в котором заинтересованы жильцы, а именно – обеспечение безопасных и благоприятных условий проживания и снижение экономической нагрузки на население по платежам за коммунальные услуги. Это я могу констатировать как собственник жилья в МКД. И как член профессионального экспертного сообщества в области ЖКХ, я также понимаю, что данная модель проведения капитального ремонта нуждается в доработке.

В настоящее время в жилищной сфере, несмотря на многочисленные разнообразные и разрозненные попытки наладить эффективное государственное регулирование и частное управление, сложилась кризисная ситуация, которую можно охарактеризовать одним словом: неадекватность.

Государственная политика в жилищной сфере неадекватна тенденциям развития:

– цены на коммунальные услуги растут быстрее доходов населения;

– физический износ жилфонда растет быстрее накоплений для его восстановления;

– фактическое моральное устаревание жилья (по требованиям комфортности, экологичности и энергоэффективности) происходит быстрее развития нормативов и стандартов эксплуатации и ремонта жилфонда.

Управление жилищной сферой неадекватно самому назначению жилья и сложившейся ситуации, которую характеризуют:

– низкое качество (несоответствие требованиям норм и правил) строительства, ремонта, содержания, услуг, информации;

– низкий уровень безопасности (несоблюдение технических, экологических, санитарных и пр. требований регламентов и норм), в т.ч. безопасности экономической и социальной;

– слабое взаимодействие между субъектами отношений в жилищной сфере, практическое отсутствие сочетания заинтересованности и ответственности.

Примером современных решений в обеспечении доступным и «комфортным» (комфорт здесь, конечно же, условная единица) жильем может служить широко разрекламированный первый «энергоэффективный» дом Московской области, построенный в рамках программы по переселению из ветхого и аварийного жилья, в городском поселении Решетниково Клинского муниципального района.

Это должен был быть «умный» дом, возведенный с использованием нанотехнологий и альтернативной энергетики. Именно так он был заявлен. Но на деле торжественное открытие новостроя 10 июня 2015 года радостей новоселам не принесло. Многочисленные недоделки и, как результат, жалобы жильцов губернатору.

Главная проблема, как мне представляется, происходит из того, что на сегодня в большинстве случаев отсутствует четкая объективная оценка состояния жилищного фонда. Попытки решить проблемы этой сферы в основном исходят или из субъективных предпочтений, или из прошлого в основном негативного опыта советских времен, или из опыта других стран, показавшего успешность совсем в других условиях. Нет опоры на объективное понимание потребностей, состояния и путей развития жилищной сферы, конкретных домов и их жителей. Без объективной оценки состояния жилищного фонда любые решения будут бесперспективны, безрассудны, опасны и сегодня, скорее, напоминают езду слепого на мотоцикле.

Учитывая масштабность программы капитального ремонта общего имущества в МКД и остроту проблем повышения энергетической эффективности в жилищной сфере, существует особая необходимость развития инфраструктуры управления капитальными ремонтами МКД и региональными программами переселения из ветхого и аварийного жилья. А главное – необходимы новые подходы к обоснованию принимаемых решений на всех стадиях жизненного цикла жилья, опирающиеся на объективную оценку состояния каждого объекта жилищного фонда.

На сегодня наиболее целостным и перспективным решением этой задачи является отечественная прорывная технология использования универсальных динамических моделей здания. За этой технологией наше будущее. Упустить такую возможность было бы, по меньшей мере, экономической катастрофой. Но предлагаемые на сегодня традиционные методы планирования работ и оценки ожидаемого результата в сложившейся ситуации неточны, необъективны и неэффективны. А кроме всего прочего увеличивают социальную напряженность в обществе.

Обследование и моделирование различных многоквартирных домов показывают, что современные лучшие практики энергомодернизации жилья при комплексном подходе и оптимизации параметров их внедрения позволяют сократить платежи населения за энергоресурсы на 30-80%, а в некоторых случаях и более.

Однако в настоящее время ни один МКД в Московской области не имеет комплексного долгосрочного плана его энергомодернизации для достижения указанного сокращения.

Наиболее оптимальным решением этого вопроса может стать реализация комплексного капитального ремонта с экономически целесообразной глубокой энергомодернизацией существующего жилищного фонда. Но региональная программа проведения капитальных ремонтов общего имущества МКД не только не содержит механизмов реализации этой цели, но и не ставит такой задачи, ограничиваясь общей фразой о повышении энергоэффективности.

Что же надо делать, чтобы эта инновационная модель заработала, а жители Подмосковья после капремонта МКД наконец-то получили реальное снижение платежей за энергоресурсы?

Примером реализации указанных выше проблем является программа «Оценка, мониторинг и распространение лучших практик и доступных технологий обеспечения безопасности, качества и повышения энергоэффективности объектов жилищного фонда муниципального района Московской области на 2016–2020 годы». Программа реализуется через созданный администрацией муниципального образования Центр энергоэффективности.

В создавшихся условиях без живого участия собственников жилья, их объединений (ТСЖ, ЖСК), управляющих компаний и без их заинтересованности задача существенного повышения энергоэффективности в жилищной сфере выполнена не будет. Именно у собственников жилья прямая потребность в безопасных, комфортных и экономичных условиях функционирования жилфонда. Но пока, к сожалению, сами они практически не могут решить всего комплекса проблем. Поэтому только объединив усилия, знания и возможности можно прийти к положительному решению.

А.Филиппов, председатель комитета по энергосбережению и энергоэффективности ТПП МО.

VIESSMANN: ПРОИЗВОДСТВО РОССИЙСКОЕ – КАЧЕСТВО НЕМЕЦКОЕ!

Компания Viessmann Group является одним из ведущих в мире производителей систем отопления/охлаждения и промышленных установок. Фирма Viessmann, выпуская полный комплект оборудования, предлагает индивидуальные решения и эффективные системы в диапазоне мощности от 1,5 до 120 000 кВт для любых областей применения и всех энергоносителей.

2016-й год ООО «Висманн» начало с разработки новой стратегии развития и продаж в России. Проанализировав итоги прошедшего года, в компании поняли, что от старых проверенных шаблонов лучше отказаться. В условиях непредсказуемого экономического и политического положения, в затрудненном финансовом положении партнеров и потребителей компания, как производитель и поставщик, должна быть готова к тому, чтобы расти и меняться в соответствии с постоянно меняющейся рыночной действительностью. Задача это непростая, но здесь с уверенностью смотрят в будущее.

С целью качественного перехода к структуре, гибко и оперативно отвечающей на запросы современного рынка, была оптимизирована организационная структура компании и численность персонала.

Одним из перспективных направлений в целях эффективности ведения процессов является дигитализация – перевод некоторых процессов компании на автоматизированный режим. Таким образом, еще в 2011 году была введена онлайн-регистрация гарантийных ремонтов сервисными партнерами, с помощью которой просто и удобно вести дистанционную обработку и учет. В 2016 году планируется ввести OBS-систему, чтобы сбытовые партнеры смогли оформлять заказы в портале и оперативно получать фидбэк о его корректности и готовности к отгрузке. В 2015 году введена развернутая программа поддержки монтажников, сервис-инженеров, проектировщиков и менеджеров в Портале Академии Виссманн (marketing.viessmann.academy). Здесь специалисты могут зарегистрироваться и получить широкую техническую информацию, записаться на обучение в академию, пройти онлайн-обучения, использовать расчетные программы для обоснования выбора оборудования Viessmann, принять участие в живом форуме. У конечного потребителя здесь появляется уникальная возможность подбора специалиста в своем регионе, проверки его квалификации.

ПРОИЗВОДСТВО VIESSMANN В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Концерн Viessmann Group рассматривает Россию в качестве одного из самых перспективных и приоритетных рынков, в который необходимо инвестировать. Учитывая рост потребности в реализации российской реформы жилищно-коммунального хозяйства, высокую важность гарантированного доступа к наиболее востребованной продукции большой мощности, Viessmann было принято решение о строительстве завода в России. Курс Правительства на импортозамещение стал дополнительным катализатором локализации производства. На заводе в Липецкой области (общая площадь участка 60.000 кв.м., возможно дальнейшее расширение производственных площадей), пробный пуск производства первых котлов на котором произойдет в конце 2016 года, будут выпускаться водогрейные котлы низкого давления для работы на жидком и газообразном топливе двух типов: Vitomax 100-LW и Vitomax 200-LW. Тепловая мощность котлов составит до 6,5 МВт. Различная вариация котлов позволит повысить тепловую мощность до 10 МВт.

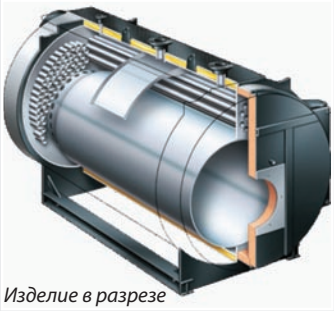
В начале 2017 года завод выйдет на проектную мощность. Оснащенный современным учебным классом с действующим энергоэффективным оборудованием (от бытового – конденсационные котлы, тепловые насосы и т.д. – до промышленного), он даст возможность повышать квалификацию менеджеров и технических специалистов. Благодаря новому производству компания качественно и в срок сможет удовлетворить потребности рынка теплоснабжения в реконструкции, модернизации, замене устаревшего оборудования качественными доступными моделями.

Академия Виссманн предоставляет специалистам всевозможную информационно-техническую поддержку необходимую на всех стадиях использования оборудования, начиная с проектирования и реализации оборудования, заканчивая его обслуживани-

ем и ремонтом. Ежегодно в стенах Академии Виссманн по всему миру проходят обучение около 100 000 специалистов, из них порядка 8000 в России, и успешно пользуются полученными знаниями на практике.

Академия Виссманн в России является подразделением ООО «Виссманн» занимающимся проведением обучающих семинаров для специалистов, занимающихся реализацией оборудования, проектированием, монтажом и обслуживанием, оперативного персонала.

В марте 2015 года ООО «Виссманн» заслуженно стало лауреатом ежегодной Национальной премии «Компания №1. Надежный поставщик продукции и услуг». Признание клиентов и потребителей – главное подтверждение необходимости постоянного совершенствования.



Изделие в разрезе

Vitomax 100-LW

– прочный водогрейный котел для допустимых температур подачи до 110 °C и режима эксплуатации с постоянной температурой котловой воды.

Допустимое рабочее давление от 6 до 10 бар, тепловая мощность от 0,65 до 6 МВт. Котел отличается прочностью конструкции.

Преимущества при монтаже и техническом обслуживании.

Проходная площадка на верхней части водогрейного котла входит в комплект поставки. Она облегчает монтаж и техническое обслуживание котла, а также предохраняет теплоизоляцию от повреждений.

Большая по размеру и легко открываемая инспекционная дверца левой или правой навески облегчает чистку котла.

- Экономный расход энергии;
- Экологичное сжигание топлива с низким выделением окислов азота;
- Большое водонаполнение для эффективной естественной циркуляции и гарантированного отвода тепла;
- Высокая степень удобства в обслуживании благодаря наличию дверцы для чистки больших размеров;
- Шкаф управления Vitocontrol обеспечивает управление всеми регулирующими и управляющими устройствами водогрейного котла.

Vitomax 200-LW

Ваша выгода от этих преимуществ

- Высокая экологичность при сжигании топлива с низким выделением окислов азота;
- Надежный отвод тепла; простота гидравлической стыковки;
- Незначительные потери на излучение благодаря оптимальной теплоизоляции;
- Шкаф управления Vitocontrol для всех регулирующих и управляющих устройств водогрейного котла;
- Допуск к эксплуатации согласно Директиве по аппаратам, работающим под давлением, 97/23/ЕС или Директиве по газовым приборам 90/396/ЕЭС.

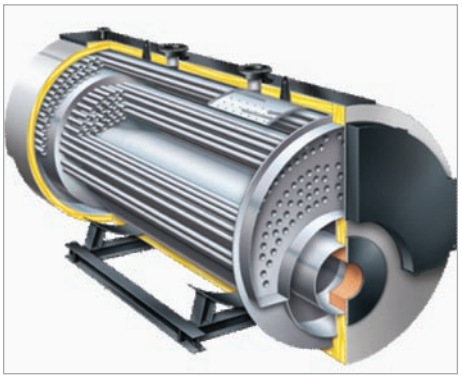
Водогрейный котел для температуры подачи до 120 °C.

Vitomax 200-LW, тип M62A – это водогрейный котел для температур подачи до 120 °C. Обеспечивает рабочее давление 6, 10 и 16 бар, тепловая мощность от 2,3 до 6,0 МВт.

Для быстроты монтажа и ввода в эксплуатацию фирма Viessmann предлагает также комплектные водогрейные установки Vitomax в виде предварительно собранных систем.

Согласно индивидуальным требованиям с подобранными компонентами

Фирма Viessmann предлагает для этих установок (110 °C или 120 °C) также дополнительные, специально подобранные принадлежности. Например, устройства для рекуперации тепла, а также системы для распределения тепла и стабилизации давления.



В партнёрстве сила!

«Круглый стол» с министром ЖКХ Московской области Е. Хромушиным.

«Отрасль ЖКХ – одна из самых востребованных бизнесом», – эту общую мысль выразил министр ЖКХ Московской области Евгений Хромушин на прошедшей 14 апреля встрече с бизнес-сообществом Подмосковья, инициированной Бизнес-диалог МЕДИА и Торгово-промышленной палатой Московской области.

В Московскую областную думу на «круглый стол» с министром ЖКХ МО пришли руководители коммунальных, строительных и управляющих компаний, производители коммунальной техники и материалов для сферы ЖКХ. Все они собрались обсудить насущные проблемы, донести свои предложения и вопросы до областного руководства коммунальной отрасли.

Евгений Хромушин в начале встречи обозначил три приоритетных задачи, которые стоят в настоящее время в сфере жилищно-коммунального хозяйства: благоустройство, обеспечение чистой водой и модернизация коммунальной инфраструктуры.

Министр особо отметил неоценимую роль в модернизации ЖКХ бизнеса – от крупного до мелкого: «Сегодня жилищно-коммунальная сфера – это огромная нива для развития бизнеса, внедрения новых технологий и систем эффективного управления, современных путей решения. Это возможности привлечения инвестиций в ЖКХ, обновления инфраструктуры и коммуникаций».

Благоустройство. Данная сфера, по мнению министра, рассчитана как раз на мелкий и средний бизнес. Детские площадки, мусорные контейнеры, парки и скверы, уборка территорий … – поле для деятельности небольших компаний большое. Благодаря такому сотрудничеству за прошлый год в области установлено 800 детских площадок, оборудованы автомобильные стоянки на 300 тысяч парковочных мест. Темпы такой работы не будут снижены и в этом году.

Обеспечение населения чистой питьевой водой – следующее из приоритетных направлений работы всей коммунальной отрасли. Конечно, когда речь идет о крупном районе, то справиться с этой задачей и обеспечить жителей качественной водой под силу только крупному предприятию. Но водозаборные узлы, рассчитанные на небольшое количество населения, которые устанавливаются благодаря МСП и небольшим инвесторам, также заметно улучшают картину в целом.

Та же ситуация и с теплоснабжением в районах области. Сегодня на сайте МинЖКХ МО размещен список из 29 организаций, занимающихся разработкой схем для тепло- и водоснабжения, рекомендованных министерством. Этого, по словам Евгения Хромушина, достаточно для работы и честной конкуренции.

Еще одна сфера деятельности, где требуется приложение сил и средств МСП, – капитальный ремонт многоквартирных домов. В 2015 году в этой работе участвовало более 90 организаций. Количество участников не будет снижено и в этом, заверил министр. «Жилищно-коммунальная отрасль невозможна без бизнеса. Государство единолично не сможет справиться с накопившимся ворохом проблем. Поэтому государственно-частное партнерство – залог успешной работы в этом направлении», – подытожил свое выступление Евгений Хромушин.

В подтверждение его слов один за другим присутствующие рассказывали о проделанной и предстоящей работе своих компаний. Валерий Дородько – руководитель ООО «Металер», генерального партнера мероприятия, объяснил на примере инновационных решений своей компании, как можно строить энергоэффективное жилье, при этом отрабатывая подход снижения тарифов ЖКХ для жителей дома. Проект, реализуемый компанией в Рузском районе, наглядно показывает, что это возможно.

В 2014 году на детских площадках России погибло 17 детей. Проблему безопасности территории игр подняли представители АО «КСИЛ». Действительно, такая проблема существует, что подтвердил и министр ЖКХ МО Е. Хромушин. Сегодня в области насчитывается 12 тысяч детских площадок, из которых 2,5 тысячи – не соответствуют нормативам безопасности. Полностью уйти от опасных мест для игр будет возможно только к 2021 году, как отметил Е. Хромушин. Однако сегодня активно реализуется программа по устранению опасных элементов на детских площадках, путем их демонтажа и установка новых, безопасных площадок по губернаторской программе.

В заключение встречи участники мероприятия были отмечены Дипломами от проекта «Бизнес-диалог» за сотрудничество и активный вклад в развитие отрасли ЖКХ в Московской области.

АРБИТРАЖ
(третейское разбирательство)
при Торгово-промышленной палате Московской области

С 1 сентября 2016 г. вступает в силу Федеральный Закон № 382-ФЗ «ОБ АРБИТРАЖЕ (ТРЕТЕЙСКОМ РАЗБИРАТЕЛЬСТВЕ) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ».

Закон в значительной мере меняет порядок создания арбитражных учреждений и администрирования арбитража (третейского разбирательства):

❖ предусматривается прекращение к концу 2017 года деятельности существующих третейских судов;

❖ устанавливается разрешительный порядок создания новых, постоянно действующих арбитражных учреждений: организация, при которой будет создаваться данное учреждение, должна будет получить это право на основании акта Правительства Российской Федерации;

❖ перечень субъектов, которые могут получить право на создание постоянно действующих арбитражных учреждений, существенно ограничивается: право создавать постоянно действующие арбитражные учреждения предоставлено лишь некоммерческим организациям.

Торгово-промышленная палата Московской области, учитывая, что

1. получение права для некоммерческой организации на осуществление функций по созданию постоянно действующего арбитражного учреждения потребует значительных усилий, привлечения организационных, интеллектуальных и иных ресурсов;

2. необходимо обеспечить преемственность в работе действующих в настоящее время третейских судов (имеется ввиду в первую очередь то обстоятельство, чтобы уже включенные и включаемые (до 1 сентября 2016 года) третейские соглашения в договоры/контракты о рассмотрении споров третейскими судами, которые завершат свою работу, продолжали действовать в порядке правопреемства, установленного в пункте 6 статьи 52 ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации»,

предлагает объединить усилия и договориться об условиях взаимодействия в рамках создания новой системы арбитража.

Исходя из важности процедуры третейского разбирательства для предпринимательского сообщества, необходимости повышения инвестиционной привлекательности региона, наличия развитой сети третейских судов при областной и муниципальных ТПП, Торгово-промышленная палата Московской области при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, Правительства Московской области приступила к созданию постоянно действующего арбитражного учреждения при ТПП МО – «Арбитража при ТПП МО» в соответствии с вышеуказанным Законом.

У наших партнеров резонно возникают вопросы: что делать в нынешней ситуации? Можно ли по-прежнему включать в договоры/контракты третейские соглашения (оговорки)? Мы полагаем, что вполне можно (и нужно!) продолжать включать в договоры/контракты рекомендованные нами ранее варианты третейских соглашений (оговорок) вплоть до 1 сентября 2016 года! В дальнейшем споры по контрактам, в которые было включено «старое» третейское соглашение, будут рассматриваться в порядке правопреемства, создаваемым арбитражом при ТПП МО, который будет правопреемником существующего ныне третейского суда при ТПП МО. По окончании процедуры создания арбитража при ТПП МО мы сможем рекомендовать Вам новый вариант арбитражного соглашения.

Торгово-промышленная палата Московской области предлагает руководителям организаций, учредившим действующие в настоящее время третейские суды, рассмотреть следующие предложения:

1. О порядке правопреемства деятельности созданного вашей организацией третейского суда. В случае, если Вы примете решение, что споры по арбитражным (третейским) соглашениям, заключенным до 1 сентября 2016 года и предусматривающим разрешение споров в вашем третейском суде, начиная с 01 сентября 2016 года, будут рассматриваться в арбитраже при ТПП МО, органу, создавшему ваш третейский суд, будет необходимо предоставить согласие в письменной форме на выполнение арбитражом при ТПП МО после 1 сентября 2016 года функций третейского суда, созданного вашей организацией.

2. О формировании списка арбитров создаваемого арбитража при ТПП МО. Вы можете направить нам предложения по кандидатурам для включения в рекомендованный список арбитров арбитража при ТПП МО.

Все свои предложения, вопросы, замечания Вы можете направлять в адрес ТПП МО. Телефон: +7 (495) 981-53-07; эл. почта: info@tppmo.ru

Первый заместитель председателя третейского суда при Торгово-промышленной палате Московской области
Валерий Шиндяпин.

12 ЛЕТ В ПАРТНЁРСТВЕ С ГОСУДАРСТВОМ

Качество лекарств имеет особенно важное значение. Ведь производители поддельных препаратов подвергают опасности здоровье людей, помимо того, что получают при этом еще и незаконную прибыль. Чтобы печальных случаев было как можно меньше, в 2004 году была основана служба «Фармконтроль» по инициативе ТПП Московской области и при технической поддержке фармацевтической компании «Медарго». Первоначальной целью службы стало информирование населения о фальшивых и забракованных лекарственных средствах.

Более чем за десятилетие ситуация на фармацевтическом рынке изменилась, теперь у «Фармконтроля» другие цели и задачи. О работе службы рассказывает вице-президент ТПП МО **В.И. Винокуров.**

– Вадим Иванович, разве сегодня проблема подделки лекарств исчезла?

– Нет. Этот вопрос, к сожалению, не снят полностью. До сих пор нам поступают звонки от людей, которые жалуются на некачественные лекарственные препараты. Конечно, не все из этих жалоб подтверждаются действительно ненадлежащим качеством препарата: в лечении много «тонкостей» и к некоторым лекарствам организм человека просто привыкает и перестает на них реагировать. В начале работы службы «Фармконтроль» данный вопрос стоял более остро. Конечно, у фармацевтических компаний в штате были и есть специалисты, которые отвечают за контроль над качеством поставляемых лекарственных средств, они активно взаимодействуют и с Росздравнадзором, который также ведет свою базу подобных препаратов. Поэтому участники фармацевтического рынка ориентировались в потоке информации. И идея создания «Фармконтроля» состояла в том, чтобы данные сведения систематизировать и довести до населения. Была открыта «горячая линия», сотрудники которой при общении с гражданами всегда могли проконсультировать человека на предмет качества того или иного лекарственного средства. Как они это определяли? Либо препарат находился в списках недоброкачественных (фальшивых или забракованных), либо, если действие препарата выглядело подозрительно, служба «Фармконтроль» за свой счет, если такая возможность была, проводила анализ препарата. Впоследствии полученная информация доводилась до соответствующего контрольного органа.

– А есть разница между фальшивыми и забракованными лекарствами?

– Да. Это два разных вида некачественных препаратов. На рынке больше забракованных лекарств. То есть выпущенных законными производителями, у которых возникли проблемы с качеством: в процессе производства, процессе транспортировки или хранения…

– Какие опаснее для здоровья?

– Они все опасны своей непредсказуемостью. Если говорить про фальшивые лекарства, то у нас не так много препаратов действительно опасных для здоровья или жизни, как например, был случай в Индии, где в инъекционный внутривенный препарат вместо самого препарата добавляют мел. Но эти препараты все равно опасны. Однако повторюсь, доля фальшивых лекарственных средств на российском рынке незначительна. И это связано не только с тем, что у нас все фармацевтические компании добропорядочные, а с тем, что этот рынок достаточно узкий, с небольшим количеством участников, которые друг друга знают. И когда появляется новая компания и начинает что-то активно продавать (а чтобы заработать на фальшивых лекарствах, их надо продать действительно много), причем по ценам значительно ниже, чем все остальные, то это сразу настораживает и становится известным. Более того, стоимость рисков значительно выше прибыли от этих операций – это в первую очередь потеря репутации, а в некоторых случаях и уголовная ответственность. Все это прекрасно понимают и осознают. Поэтому на рынке профессиональных участников очень непросто сбыть «фальшивку». И если фальшивки и возникали, то это происходило на уровне мелких аптечных сетей. Например, при производстве традиционных порошков для горла типа Терафлю, смешивалась обыкновенная сода с лимонной кислотой, запаковывалось «лекарство» в пакетики где-то в гараже и через сеть продавалось. Доля таких препаратов была незначительной. Однако особую настороженность вызывают подделки очень дорогостоящих препаратов, например для лечения онкозаболеваний. Стоимость одной упаковки таких препаратов достигает более 100 тысяч рублей и поэтому такие лекарственные средства выгодно подделывать и в количестве одной упаковки. Но такие «пустышки», в отличие от препаратов для лечения простуды, наносят непоправимый вред здоровью и жизни пациентов.

Гораздо большая доля забракованных средств возникает при нарушении производственного процесса, транспортировки или хранения. Но раньше, если браковалась

серия, то она браковалась вся целиком на территории всей страны. Сегодня, учитывая причины забраковки, всё привязывается к конкретному поставщику, региону. Росздравнадзор сделал доступным списки изъятых из обращения лекарственных средств. Мы не видим смысла дублировать созданные ресурсы. На сайте «Фармконтроля» можно найти ссылки на сервис Росздравнадзора, где и ознакомиться с этими списками.

– А БАДы? По ним же тоже столько жалоб было от населения…

– Это правда. И наша служба это тоже ощутила за 10 лет. Причем многие случаи реализации БАДов были откровенно в мошенническом контексте. Случались и непростые истории, когда людей просто «зомбировали», и они покупали на совершенно неимоверные суммы БАДы, которые, естественно, не оказывали никакого существенного влияния на здоровье. Особенно при этом пострадали доверчивые и незащищенные слои населения – пенсионеры. Прямо скажем, «звериная» система продажи – это то, с чем мы столкнулись одними из первых в стране. Мы стали бить в набат, говорить, что это ненормально. Вначале ни население, ни правоохранительные органы не были готовы к таким схемам: люди не понимали как им себя вести, правоохранительные органы – как возбуждать дела, по каким статьям, как защищать граждан. Мы участвовали в телевизионных передачах, пытались людям объяснить. При этом сталкивались с агрессивным противодействием изготовителей БАДов. Но постепенно эта проблема стала довольно известной. К ней подключилась федеральная антимонопольная служба (ФАС), Роспотребнадзор. И со временем наша роль, как общественной организации, стала утихать. Мы постепенно отошли от этих дел, тем более что и самый «темный» период этой проблемы уже прошел.

– Какие-нибудь интересные случаи были?

– И не однажды. Мы сталкивались с вопиющими схемами, над которыми можно было бы и посмеяться, если не было бы так печально. Например, звонит в нашу службу пожилая женщина и говорит, что ей продали фальсифицированные чипы. Мы сначала даже не поняли о чем речь. Оказывается, ей позвонила девушка, перечислила все заболевания пенсионерки (видно был осуществлен незаконный доступ к медицинской карте) и предложила лечение по самой новейшей и современной технологии – вживить чипы, которые будут изнутри осуществлять оздоровление всего организма. Она согласилась. Приехал представитель «фирмы», забрал 15 тысяч рублей. Девушка перезвонила, проконсультировала женщину, что ей в определенное время надо выйти на балкон, т.к. «внедрение» чипов будет происходить из космоса через спутник. «Пациентка» четко следовала инструкции, после чего девушка из «фирмы» снова перезвонила ей и сообщила, что чипы успешно были «имплантированы» и теперь ей станет лучше. Через два дня пенсионерка звонит нам и говорит, что лучше ей не стало, следовательно, чипы были фальсифицированные.

Другая история – продажа дисков со специальной музыкой для женщин, которые не могут забеременеть. Едешь в машине, слушаешь, настраиваешься на нужный лад, оздоровляешься – удобно ведь!

Но были и опасные случаи. Когда продавали препараты для похудения, содержащие психотропные вещества. А ведь многие люди

в сильном желании сбавить вес принимали их пачками, не следовали дозировке, и содержание опасных веществ в организме достигало значительных величин. Были возбуждены уголовные дела.

– Чем сегодня занимается служба «Фармконтроль»?

– Сегодня четко обозначилась проблема – доступность лекарственных средств. В чем она заключается? Не секрет, что в России производится довольно много лекарственных средств из импортных субстанций. Те препараты, которые привозятся из-за рубежа – покупаются за валюту. В прошлом году курс доллара вырос в два раза. Возникает вопрос: если стоимость импортных препаратов выросла, а предельные цены на жизненно важные лекарственные препараты – нет, то очевидно, что по ряду препаратов возникла диспропорция. И это привело к тому, что данные препараты стали исчезать с рынка.

Конечно, если пропали некоторые капли от насморка, то это не так заметно, потому как их много разных видов. А вот если пропали препараты для орфанных (редких) заболеваний, льготные препараты, то это уже близко к катастрофе. Здесь мы рассчитываем на помощь населения. В чем состоит наша задача – налаживание обратной связи. То есть из поступающих обращений граждан мы формируем картину, существующую на самом деле, чтобы данную проблему можно было решать.

Мы понимаем сложившуюся непростую экономическую ситуацию в государстве, и то, что нельзя индексировать все цены, иначе они просто сильно вырастут. Этот процесс должен носить избирательный характер. И чтобы помочь государственным контролирующим органам, мы запустили на нашем сайте программу, которая направлена на то, чтобы выяснить, что исчезло. Конечно, рассчитываем на отклики населения, связанные с информацией о перебоях с теми или иными лекарственными средствами. Мы эти обращения анализируем, стараемся понять: насколько эта проблема локальна или глобальна. Опираемся на помощь фармацевтических компаний. Считаем, что эта информация будет полезна надзорным органам (информации в данном случае много не бывает) и производителям, чтобы они фиксировали те проблемы, которые возникают в каждом конкретном регионе.

Такая работа ведется нами по всей России. В Московской области жители могут непосредственно обратиться к губернатору региона, написав на его личную электронную почту и рассказав о проблеме с лекарственным обеспечением. Губернатор Московской области А. Воробьёв очень серьезно относится к таким обращениям и делает всё возможное, чтобы ситуацию решить. Однако такая система действует не во всех регионах, и мы надеемся, что наша помощь будет полезна.

Конечно, я уверен, что и эта проблема носит временный характер. В конце концов, стабилизируются курс валюты, цены. Но могут появиться другие вопросы, которые «Фармконтроль» будет готов решать.

Комментарий Забраловой О.С., первого заместителя председателя правительства Московской области

Вопрос лекарственного обеспечения находится на контроле губернатора Московской области.

В 2016 году в Подмосковье на закупку льготных лекарств из консолидированного бюджета выделено 9,3 млрд рублей. В Московской области бесплатно лекарственные препараты и медицинские изделия получают более 663 тысяч льготников.

В области отпуск лекарств по рецептам льготным категориям граждан осуществляют более 300 аптечных организаций. Расширяется государственная аптечная сеть: в 2014-2015 годах при поликлиниках создано 180 аптечных пунктов. В 2016 году предусмотрено открытие еще 100 государственных аптек, около 20 из них уже заработали. В конце 2015 года были закуплены машины для доставки лекарственных препаратов маломобильным гражданам и в отдаленные поселения Подмосковья.

У нас работает «горячая линия» по вопросам обеспечения льготными лекарствами. По ней можно получить оперативную информацию и обратиться в случае возникновения проблемы. Телефоны размещены во всех поликлиниках, больницах и аптечных организациях области.

УЛЫБКА СИЛЬНЕЕ СУРОВОГО ВЗГЛЯДА

Умная и красивая женщина, занимающая руководящий пост, – это вполне привычное явление в наше время. Современные дамы могут с легкостью дать фору многим мужчинам в умении крепко стоять на ногах. Какими мы представляем женщин-руководителей? Холодный взгляд, безупречный внешний вид и гордость. Но этот стереотип в корни разрушает моя собеседница Ирина Жорова. Ирина – президент автономной некоммерческой организации дошкольного образования детский сад «Полянка», генеральный директор ООО Компания «Домовичок», генеральный директор туристической компании «Элит СМ», член ТПП МО, обладатель множества наград, премий и Благодарностей. При всей важности занимаемых постов, Ирина всегда позитивна и улыбчива и где бы она ни появилась, сразу всех заражает хорошим настроением. Наш рассказ сегодня об успешной женщине, одной из самых ярких бизнес-леди г. Наро-Фоминск.

– Ирина, расскажите, пожалуйста, о Вашей карьере. С какой позиции Вы начинали работу?

– Я по жизни человек, которому необходимо движение вперед. Терпеть не могу, когда у меня все уже стабилизировалось, все налажено – это болото меня тянет назад. Мне надо двигаться дальше: что-то придумывать, реализовывать, пробираться через препятствия. Поэтому с коммунальной компании «Домовичок» и началось. Потом вступила в Ассоциацию предпринимателей Наро-Фоминского района, позже – в ТПП МО. Сделали детский садик, пришли детки. Показалось мало. Мы лицензировались, защитили образовательные программы. Сейчас к нам обратилась из Домодедово академия музыки. Хочу помочь им раскрутиться. Сын мой организовал в Наро-Фоминске театр. Я тут же предложила свою помощь в продвижении этой идеи: организовать гастроли по области…

– На «круглом столе» с министром ЖКХ Московской области, который недавно прошел в Мособлдуме, Евгений Хромушин отметил, что без малого и среднего бизнеса отрасль коммунального хозяйства просто немыслима. На Ваш взгляд, инвесторы в ЖКХ – это реально?

– Ответ дать сложно. Потому как котельные, водозаборные узлы в таком плачевном состоянии, что вкладывать в них может только очень отважный человек. А вот сфера благоустройства территорий – здесь, конечно, поле деятельности для МСП большое. Хотя ЖКХ – довольно сложный участок работы. И сегодня есть тенденция в некоторых районах области – передавать задачи по уборке территорий на уровень муниципалитетов, убирая с рынка маленькие частные компании. Лично мое мнение – это не правильно.

– Вы также занимаетесь туристической деятельностью. И сегодня активно осваиваете для подмосковных туристов Северный Кавказ. Насколько в этом вопросе заинтересовано Подмосковье?

– Наше турагентство «Элит СМ» работает с 2005 года. Направлений работы всегда было много. Но сейчас, видя некоторый спад в спросе на заграничные поездки (это связано и нестабильной политической ситуацией, и с курсом доллара и евро), захотелось предложить нашим жителям некую альтернативу. Мы занялись «освоением» территорий Северно-

го Кавказа. Рассказывать про Кавказ не имеет смысла. О том, что там потрясающие места, невероятно интересная культура, неповторимые кавказская мудрость и кавказские тосты, потрясающе вкусная еда, знают все. Но одно дело видеть это на картинке, слышать от кого-то, а другое повидать самим. Поэтому интерес к Кавказу сегодня возрождается. Мы проехали с «инспекцией» по санаториям Северного Кавказа. Посмотрели, что можно предложить в этих потрясающих местах нашим туристам. Сейчас мы подготовили для москвичей первые маршруты. Хотим посмотреть, «откатать» их, чтобы выяснить, что людям нравится, что нет, какие впечатления, может что-то придется подкорректировать. Подписали соглашение о сотрудничестве с «Чечен Тур», которое подразумевает обмен туристами. Мы будем очень рады принять у себя и гостей с Кавказа, показать им Москву, Подмосковье, познакомить с историей России. Очень надеемся, что наладятся такие обмены и в отношении школьников, людей с ограниченными возможностями.

– Вам, как женщине, проще решать некоторые вопросы?

– Мне недавно сказали, что в бизнесе я могу заменить пятерых мужчин. Это было приятно. А вообще я считаю, что в бизнесе нет понятия мужчина и женщина. Есть цель, к которой ты идешь, должен быть конечный результат. Я могу найти общий язык и с мужчиной, и с женщиной. Главное – прийти к взаимопониманию и никогда не подводить партнеров. И я твердо следую этому принципу – если ты можешь это сделать, говори «да», обещай, если не можешь – не соглашайся.

– Вы пробовали себя в нескольких сферах бизнеса. Какой Вам ближе?

– Мне в жизни много интересно. Не люблю однообразия и спокойствия. Я люблю свой город, хочу, чтобы он был красивым и чистым – создала компанию по благоустройству «Домовичок». Я люблю детей – занялась детским дошкольным образованием. Очень люблю путешествовать – открыла туристическую компанию. Мне нравится действо – занимаюсь продвижением театра. Со временем, может еще чем-нибудь займусь (улыбается).

Рассказывать про Кавказ не имеет смысла. О том, что там потрясающие места, невероятно интересная культура, неповторимые кавказская мудрость и кавказские тосты, потрясающе вкусная еда, знают все.

Я не понимаю тех людей, кто говорит, что нет времени на себя, семью, друзей. Не должно так быть. Время должно быть на все и всех. Счастье, оно не в труде – оно просто счастье от того, что ты живешь. Просыпаешься, улыбка на лице, горят глаза. И к этому состоянию надо стремиться каждому.

Ирина с дочерью Алиной

– Людям, которые достигают определенных карьерных высот, от чего сложнее отказаться в случае необходимости: от карьеры или от друзей?

– От большой карьеры отказаться сложно. Сейчас такое время, что от друзей отказываются чаще, чем от карьеры. Это жестоко. У нас мало остается людей, для которых дружба святое понятие. Деньги, к сожалению, решают все.

– Вы производите впечатление очень активного человека. А как выглядит один день из Вашей жизни?

– Встаю в 6 утра каждый день. Завтракаю, и в путь. Уже все расписано: встречи, мероприятия. Но собирая вокруг себя людей, я знаю, что от каждого можно ожидать. Мне очень приятно, что никому в наших компаниях не надо говорить, что делать. Все работают добросовестно. В ответ, конечно, они видят заботу о себе: достойные зарплаты, подарки к праздникам. Да, просто доброе слово – это всегда к месту, всегда приятно.

Заканчивается день по-разному. Когда в 8 вечера, когда позже. Может и раньше, если я чувствую в этом необходимость. Могу бросить всё и поехать на тренировку в спортзал или позвонить подругам днем и сказать: «Пошлите в кафе, поболтаем».

– Как Вам удается держать баланс между красотой, умом, бизнесом и, самое главное, материнством? Как Вы все успеваете?

– Честно, не знаю. Моим детям Антону – 26, Алине – 20 – все самостоятельные. Муж тоже привык, что я такая непоседливая. Хотя дома я совершенно другая. Но создался такой имидж у меня, ему и следую. Я не понимаю тех людей, кто говорит, что нет времени на себя, семью, друзей. Не должно так быть. Время должно быть на всё и всех. Счастье, оно не в труде – оно просто счастье от того, что ты живешь. Просыпаешься, улыбка на лице, горят глаза. И к этому состоянию надо стремиться каждому. Не бывает в жизни всегда все солнечно. Но надо относиться к неприятностям философски: что не делается, все к лучшему.

– Как удалось добиться таких успехов в карьере? Может быть, у Вас есть волшебный секрет или формула? Поделитесь с нами?

– Под лежачий камень вода не течет. Нельзя думать так, что день прошел и, слава Богу. Надо мыслить позитивно. Хотя молодежь у нас совершенно другая, чем были мы. Они активные, талантливые. У них многое получается. Поэтому, мне кажется, что у будущего поколения больше шансов добиться в жизни высот, нежели было у нашего.

– Вы сильная женщина?

– Думаю, что да, как, впрочем, и большинство российских дам. Но так хочется, чтобы в каждой женщине, видели женщину. У нас же женщина и в горящую избу, и коня на скаку… Знаете, есть такая шутка: «Так хочется быть слабой женщиной, но, как назло, то кони скачут, то избы горят...». Женская натура такая, что какими бы сильными мы не были, хочется иногда быть слабой. Порой этого очень не хватает.

БЛИЦ

– Если бы у Вас появилось свободное время, чтобы Вы сделали в первую очередь?
– Уехала на море или океан.
– Без чего Ваша жизнь не имела бы смысла?
– Без любви.
– В чем заключается Ваш самый большой опыт?
– Вся моя жизнь – большой опыт.
– Самый счастливый, памятный день в Вашей жизни?
– Было только два дня самых несчастливых – уход моих родителей. Остальные дни – сплошное счастье.
– Ваше любимое место на земле?
– ГОА, Индия.
– Что навевает Вам скуку?
– Хмурые, неулыбчивые люди.
– С каким талантом Вы хотели бы родиться?
– Умением играть на пианино. Для этого нужна усидчивость, а у меня ее нет.
– Чего Вы больше всего боитесь?
– Потерять близких людей.
– Ваша самая большая гордость?
– Мои дети.
– Расставьте слова в порядке приоритетов для Вас: женщина, жена, мать, руководитель.
– Женщина, мать, руководитель, жена.

ЛЮДМИЛА КОЗЛОВА: «ЗАБОТА О БЛИЗКИХ – ОСНОВА СТАБИЛЬНОСТИ»

Приходится только удивляться, сколько успевает сделать эта изящная белокурая женщина – всегда в машине, в аэропорту, в офисе или на рабочем заседании в муниципальных, региональных или государственных органах власти. Всегда при деле, в рабочей обстановке, собранная. Всегда спешит, но при этом удивительно женственная и доброжелательная. Человек по-настоящему увлечённый своей профессией, но с широким кругом интересов. Генеральный директор ООО «Аудиторская фирма «Олент», генеральный директор ООО «Консультационно-информационный центр развития предпринимательства города Королёва», **Людмила Анатольевна Козлова** широко известна далеко за пределами родного города Королёва. Она является председателем Правления саморегулируемой организации аудиторов, председателем комиссии рабочего органа Совета по аудиторской деятельности Министерства финансов Российской Федерации, председателем комитета Торгово-промышленной палаты Московской области по предпринимательству в сфере ЖКХ, членом Экспертных советов Государственной думы Российской Федерации, общественных организаций.

«ЖИЗНЬ, ДОСТОЙНАЯ СВОЕГО ИМЕНИ, – ЭТО ПОСВЯЩЕНИЕ СЕБЯ БЛАГУ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ»
(Букер Тальяферро Вашингтон)

– Людмила Анатольевна, Вы многого добились в жизни. Через что пришлось пройти? Или этот путь дался без особых трудностей?

– Основное кредо моей жизни – не останавливаться на достигнутом, всегда идти вперёд и узнавать что-то новое, устанавливать новые контакты, стремиться помочь – именно это наполняет мое существование смыслом и делает меня согласной с жизнью.

Жизненный путь моего поколения был не из лёгких – ломка общественных формаций, привычного жизненного уклада и перестройка ориентиров «на ходу», без отрыва от трудовой деятельности и личной жизни. Молодое поколение сейчас воспринимает эти слова как что-то само собой разумеющееся, знакомое им по кинофильмам – отстранённо. А мы всё это пропустили не просто через себя – через свои ощущения, нервные окончания. В постсоветские годы не просто было найти своё место в жизни. Надо было встраиваться в новые экономические условия, приобретать навыки и опыт. Имея два высших образования – экономическое и педагогическое – мне для успешной деятельности понадобилось получить ещё и третье – юридическое.

Я уверена, что только настойчивость и последовательность в достижении поставленных целей могут привести к успеху.

– Сегодня Вы, совмещая несколько должностей, занимаетесь еще и благотворительной деятельностью. Для чего? У Вас было свободное время?

– В настоящее время в России социальное предпринимательство как практика только начинает развиваться, число реально действующих социально ориентированных предприятий невелико, и зачастую они даже сами не воспринимают себя в таком качестве. Тем более в обществе малоизвестно, что представляет собой социально ориентированное предпринимательство.

У многих может возникнуть вопрос, каковы же причины, мотивы, подталкивающие современных предпринимателей заниматься благотворительностью, жертвовать частью заработанных денег? В первую очередь, необходимо обратиться к тем историческим моментам, которые во многом определяют наше мироощущение сегодня. Например, образцом социального предпринимательства можно назвать дом Трудолюбия, основанный отцом Иоанном Кронштадтским, в котором каждый нуждающийся мог найти себе работу, получить приют и заботу.

Если обратиться к психологии, то здесь необходимо вспомнить пирамиду ценностей. В основании пирамиды находятся более простые ценности, как правило, материальные, например, деньги. По мере удовлетворения материальных потребностей происходит переход на новый уровень мировосприятия, у человека появляются духовные мотивы, такие, как удовлетворенность результатами своей деятельности, самореализация, необходимость признания окружающими.

В наше время, когда конкуренция очень высока, имидж компании чрезвычайно важен, именно он является решающим фактором для потребителя, имеющего возможность выбора между аналогичными товарами и услугами, предлагаемыми разными компаниями. Социально ориентированный бизнес отличается от предприятий, максимилизирующих прибыль, своей основной целью – созданием социальных благ для тех, ради кого он осуществляет свою деятельность. Он нацелен на решение социальных проблем за счёт производства продуктов или оказания услуг.

Безубыточный, но и не приносящий крупных дивидендов – так кратко можно описать концепцию, по которой работает социально ориентированный бизнес. Предприниматель полностью окупает свои расходы, обеспечивает возврат инвестированных средств, за счёт прибыли происходит финансирование деятельности, а также она распределяется в виде более низких цен, более высокого качества обслуживания и большей доступности благ на социально незащищенные слои населения.

Социальный бизнес – это не благотворительность, и не бизнес в обычном понимании. С одной стороны, он изначально основывается именно на стремлении людей «сделать доброе дело», а с другой – финансовая независимость является одной из задач социального бизнеса. Людей, занимающихся социально ориентированным бизнесом, интересует не только финансовая составляющая, но сам процесс развития своего дела. При этом многие соотносят свои действия с общественными этическими нормами, с принятой в обществе системой ценностей, пытаются найти «своё место в мире» – жить в согласии с самим собой.

Хотелось бы, чтобы больше и больше предпринимателей и предприятий имели социально ориентированный характер, и являлись участниками социальных программ, в рамках которых они бы не только занимались благотворительностью, но, более того, вели бы свой бизнес с ежедневной заботой о ветеранах, инвалидах, многодетных семьях. Ведь речь идёт не только о единовременной материальной помощи, хотя и это немаловажно, а о самом факте заботы о тех, кому действительно сегодня живётся очень трудно.

«ЖИТЬ – ЗНАЧИТ РАБОТАТЬ. ТРУД ЕСТЬ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА» (Вольтер)

– Как удается совмещать на первый взгляд такие разные отрасли: аудит, ЖКХ, финансовую и предпринимательскую деятельность? Вы по жизни разносторонний человек?

– Когда профессионально занимаешься каким-либо делом, всегда приходится вникать в сопутствующие вопросы. Особенно это касается аудита. Для того чтобы успешно работать в этой сфере, где переплетаются познания из многих областей человеческой жизнедеятельности – экономика, юриспруденция, психология, организация производства и многие другие – приходится постоянно пополнять свой интеллектуальный багаж.

Жизнь просто обязывает быть разносторонне образованным человеком!

– А сколько времени работа занимает у Вас сейчас?

– Чтобы быть всегда в курсе дела и реагировать на быстро изменяющуюся ситуацию, работать надо 24 часа в сутки! Ну, а если серьёзно, то надо просто очень хорошо владеть ситуацией в своём деле и всегда быть готовой к любому развитию сценария, тогда не придётся сутками напролёт сидеть на рабочем месте и судорожно ожидать каких-либо непредвиденных событий.

– На семью времени хватает?

– Семья – это святое, без заботы о близких и их поддержки невозможно сохранять спокойствие в сложных и стрессовых ситуациях. Поэтому нельзя жертвовать семейными отношениями ни в чьих интересах! Тем более это не свойственно мне, как человеку верующему.

– Что для Вас особый повод для гордости?

– Я горжусь, что я русская, что моя Родина – Россия, где можно достичь всего своим трудом.

– В чем слабость женщины-руководителя, на Ваш взгляд?

– Женщины ничуть не слабее мужчин и в большинстве случаев не хуже справляются с обязанностью руководителя. Конечно, женщина по природе мягче, и у нее развит материнский инстинкт, инстинкт пожалеть, войти в чье-то положение, но это может быть и достоинством, так как женщина быстрее может найти подход к коллективу.

– Откуда черпаете энергию?

– В общем-то, я уже ответила на этот вопрос – вера, семья, стремление к познанию нового и помощь ближнему. Именно на этих столпах и формируется жизненная энергия.

– Какие советы по карьерному росту Вы, как опытный специалист, могли бы дать нашим читателям?

– Как это ни банально звучит – работать, работать и ещё раз работать. Над своим профессиональным уровнем, над собой, над умением контролировать и управлять своими чувствами и эмоциями. И ещё одно немаловажное качество: способность адекватно и терпимо воспринимать окружающих тебя людей, не идеализировать и не унижать их. Они такие, какие есть, и именно с ними надо выстраивать отношения.

СВАДЬБА В СТИЛЕ ПРОВАНС

Весна и лето – пора любви и свадеб. Вы уже сделали предложение своей самой прекрасной? А вы уже получили предложение руки и сердца от своего любимого? Значит, вы уже взялись за подготовку вашего праздника.

Представьте себе бесконечные изумрудного цвета луга, бескрайние долины полевых цветов, березовые рощи, взметнувшиеся ввысь, словно стрелы, сосны и ели, прозрачные реки и озера, неповторимый аромат сена, звонкие трели птиц и практически безоблачное голубое небо... Воздушная история, нежная эйфория с запахом лаванды... Свет, легкость, свежесть, гармония и близость к природе... Свадьба в стиле Прованс – это шик и простота в одном флаконе.

Прованс-отель «4 СЕЗОНА» не зря считается одним из самых фотогеничных мест Подмосковья. Красота пейзажа, множество прекрасных мест для фотосессий и изысканный банкет в роскошном зале дают основание полагать, что свадьба, организованная в нашем отеле навсегда останется в ваших сердцах.

15 мая 2016 года в прованс-отеле «4 СЕЗОНА» состоится яркий фестиваль невест под названием «WEDDING FEST».

Всего на один день отель превратится в большую свадебную площадку. Дорогие жених и невеста! Приглашаем вас своими глазами увидеть, как может выглядеть свадьба вашей мечты! Только15 мая и только в нашем отеле самые яркие декораторы, фотографы, свадебные распорядители и другие мастера свадебной индустрии раскроют вам все свои секреты и ответят на ваши вопросы.

Вас ждут:

♥ Мастер-классы. Марципановые конфеты своими руками, декупаж открыток и свечей…

♥ Свадебное оформление. Ведущие свадебные декораторы к вашим услугам. Вы сможете воочию увидеть элементы оформления и получить исчерпывающую информацию о секретах свадебного декора.

♥ Фотосессии. Моментальная фотостудия, инстапринтер, тематические фотосессии. Как понять, что фотограф на вашей свадьбе отвечает всем вашим запросам? Заранее сделать несколько фотоснимков и познакомиться лично.

♥ Лекции и консультации. Известные ведущие свадебные распорядители ответят на ваши вопросы и расскажут о секретах мастерства.

По окончанию мероприятия – фуршет. Для пар, которые хотят приехать заранее и провести прекрасный романтический вечер в нашем отеле – 50% скидка на проживание с 14 по 15 мая.

Вход на фестиваль свободный!

Свадьба в стиле прованс подарит молодоженам удивительное тепло и нежность, при этом удивит и не оставит равнодушными гостей торжества! Мы уверены, что после проведения вашей свадьбы в нашем отеле, вы каждый свой памятный день будете отмечать вместе с нами. А мы всегда будем рады встретить вас и ваших друзей!

Контакты организаторов:

Бахтин Сергей. 8-967-153-20-84;
marketing@club4s.ru

Малина Екатерина. 8-925-801-90-91;
e.malina@club4s.ru

www.club4s.ru

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

БИЗНЕС В ДИАЛОГЕ РОЖДАЕТ УСПЕХ

БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА –
это коммуникационное агентство полного цикла. Наши основные направления деятельности:

Бизнес-EVENT
(организация мероприятий, событий маркетинг)

Журнал «Бизнес-диалог. Подмосковье»
(основное деловое издание Московской области)

Бизнес-диалог ТВ
(собственный интернет-канал, телеканал «ПРО БИЗНЕС», региональные ТВ)

Контекстная реклама, WEB-аналитика

Production
(производство полиграфии, видео, фото)

PR
(стратегическое планирование, проведение рекламных кампаний)

www.dialog-biznes.ru
8 (495) 765 82 97

ЭнергоАльянс®

КОМПЛЕКСНЫЙ УЧЕТ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Основной сферой деятельности Группы компаний «ЭнергоАльянс» является разработка и реализация комплексных решений, направленных на повышение эффективности энергоинфраструктур потребителей розничного и мелкооптового рынков энергоресурсов.

ГК «ЭнергоАльянс» специализируется на поставках интеллектуальных приборов учета электроэнергии, внедрении автоматизированных систем коммерческого учета и дистанционного управления потреблением электроэнергии, воды, газа, тепла. ЭнергоАльянс реализует проекты полного цикла, начиная с предпроектного обследования энергообъектов и заканчивая гарантийным техническим сопровождением АИИС КУЭ.

Выступая новаторами в области автоматизации комплексного учета энергоресурсов бытовых и юридических потребителей, разработан и активно внедряется специализированный программно-аппаратный комплекс для сбора и консолидации данных опроса потребления энергоресурсов с большинства представленных на рынке РФ приборов учета энергоресурсов.

На интернет-ресурсе Группы компаний «ЭнергоАльянс» размещена информация о приборах, проектах, услугах, технологиях.

Группа Компаний «ЭнергоАльянс»

125000, РФ, г. Москва, ул. Петровка, д.23/10, стр.5

Многоканальный телефон: +7 (495) 981-01-28

Электронная почта: info@en-as.ru

WWW.EN-AS.RU

на правах рекламы

МОСОБЛГАЗ

Бесперебойное и безаварийное газоснабжение Московской области

6 200 коммунально-бытовых предприятий

2 800 промышленных предприятий и котельных

2,7 млн квартир и домов

12 филиалов предприятия

53 000 км газопроводов

более 7 500 человек

О КОМПАНИИ

ГУП МО «Мособлгаз» – это крупнейшая газораспределительная компания России, которая эксплуатирует огромное газовое хозяйство Московской области.

- Реализация Программы Правительства Московской области "Развитие газификации Московской области"
- Технологическое присоединение к сетям газораспределения

Личный кабинет клиента на сайте
mosoblgaz.ru

- Подача заявки на технологическое присоединение
- Запись на приём
- Передача показаний счётчика
- Подключение лицевого счёта
- Оплата счетов за газ онлайн и без комиссии

Адрес

143026,
Московская область,
Одинцовский район,
р. п. Новоивановское,
ул. Калинина, д. 1

8 (800) 200-24-09

info@mosoblgaz.ru
mosoblgaz.ru

на правах рекламы