

БИЗНЕС Диалог

ПОДМОСКОВЬЕ

№11 #3 июня 2016

**Денис
Буцаев:**

«Московская
область
традиционно
сильна в ряде
отраслей
промышленности»

Состоялся
VIII Съезд
Торгово-
промышленной
палаты
Московской
области

Игорь Шаповалов,
генеральный директор ГК «Остов»:
«У любого дела должна быть идеология»



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

25
ЛЕТ
ВМЕСТЕ

**Открытый взгляд.
Партнёрские отношения**



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



**Обращение президента
Торгово-промышленной палаты
Российской Федерации
Сергея Катырина**

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации поздравляю промышленников и предпринимателей Московской области с профессиональным праздником!

Московская область, находящаяся в центре торговых, экономических и транспортных путей страны, является одним из динамично развивающихся регионов. В этом большая заслуга промышленников и предпринимателей области, укрепляющих своей деятельностью её экономический потенциал и инвестиционную привлекательность. От вашей предпринимательской активности, новаторского мышления и умения реализовывать самые смелые идеи, устанавливать эффективное взаимодействие с партнерами и представителями власти зависит рост экономики региона.

Промышленники и предприниматели области достойно справляются с поставленными задачами, а Торгово-промышленная палата Московской области успешно им в этом помогает.

Желаю вам дальнейших успехов и новых достижений!



Мария Смирнова, главный редактор

Представители бизнес-сообщества Московской области вносят весомый вклад в стабильное развитие региона, эффективно наращивают конкурентные преимущества и укрепляют экономику Подмоскovie. Умение и готовность трудиться, инициативность и ответственное отношение к делу – главные составляющие успеха их непростой работы. Что особенно важно, именно бизнес, прежде всего малый и средний, является основой для развития муниципалитетов – районов и городов. Инвестиционная привлекательность и экономический успех любой территории начинается именно с них. Замечательно, что правительство и предпринимательское сообщество объединили усилия в решении сложных проблем, продвижении необходимых законодательных инициатив, выстраивании системы коммуникаций со всеми заинтересованными сторонами. Это позволяет гораздо быстрее достигать нужных результатов в повышении инвестиционной привлекательности Московской области и благосостояния ее жителей. С праздником! И приятного знакомства с героями-предпринимателями июньского номера.

Содержание

- 6 Денис Буцаев: «Московская область в десятке лучших».
- 8 Хештег вам в помощь. Интервью Владимира Посаженикова.
- 10 VIII Съезд Торгово-промышленной палаты Московской области.
- 12 Моторные масла GRACE – качество лидера.
- 14 Игорь Шаповалов: «Атмосферу городов тоже надо строить».
- 20 Сергей Сурмач: «У нас нет проблем! Есть задачи».
- 22 «СТРОЙПРОФИТ – НАШ ДВОР» – нам доверяют детей.
- 24 «ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТ» – всё для ремонта.
- 25 Валерий Дородько: предприниматель с социальной ответственностью.
- 26 «БЕЦЕМА»: стойкость, доставшаяся по наследству.
- 28 Что за прелесть, эти ткани...
- 31 Юрий Ухватов: «Руководитель должен быть лидером».
- 34 Подмоскovie – Африка: кратчайший путь через логистику.
- 36 «КАЛИПСО»: стираем границы.
- 38 Энергия ДИАЛОГА.
- 40 «Энергия Оптимум».
- 42 А. Смирнов: «Будущее энергетики видится стабильным».
- 44 Центр гостиничных услуг.
- 46 Учебник от компании «Кнауф».
- 47 Золотые страницы российского предпринимательства.
- 48 Женщины-предприниматели: общение по интересам.
- 50 Марина Мареева: «Сила женщины в её слабости».
- 52 Вдохновение природы.
- 54 Светлана Бородина: «Мне нравится делать добрые дела!»



Обращение председателя Московской областной думы Игоря Брынцалова

Уважаемые предприниматели Подмосковья!

Работники промышленности!

Поздравляю вас с профессиональными праздниками – Днём российского предпринимательства и Днём промышленника!

Предпринимательство — это основа социально-экономической стабильности государства и региона. Развивая своё дело, вы создаёте рабочие места, внедряете новые технологии, наполняете рынок товарами и услугами, делаете жизнь жителей Московской области более комфортной и стабильной. Во многом благодаря вашей плодотворной работе наш регион активно развивается и становится привлекательным для инвесторов.

Сегодня развитие предпринимательства – одно из приоритетных направлений деятельности всех уровней власти Подмосковья. В области развивается комплексная инфраструктура, позволяющая оказывать помощь бизнесу на всех этапах его развития, действуют все виды и формы государственной поддержки малых и средних предприятий, созданы условия для развития инновационных производств. Я уверен, что постоянный диалог и совместная работа предпринимателей и властей позволят поднять Московскую область на новый социально-экономический уровень, объединить возможности для развития приоритетных отраслей экономики нашего региона. Перед нами стоит ключевая задача – обеспечить стабильное развитие малого, среднего и крупного бизнеса, что, в свою очередь, позволит увеличить финансовые поступления в бюджет региона.

Уважаемые коллеги! Примите самые тёплые поздравления с праздником! Пусть воплотятся в жизнь все ваши благие начинания, успехов в реализации интересных идей и новых перспективных проектов!

ПОЗДРАВЛЕНИЕ КО ДНЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с Днем работника промышленности и Днем российского предпринимательства!

Сегодня малый и средний бизнес – важнейший фактор роста экономики нашей области: промышленности и сельского хозяйства, сферы услуг и торговли.

Губернатор Московской области А.Ю. Воробьев, правительство области поддерживают малый и средний бизнес, работают над развитием производства. В Подмоскovie формируется прогрессивная инфраструктура поддержки промышленности и предпринимательства: действует областная целевая программа, обновляется нормативно-правовая база, снижаются административные барьеры, предоставляется имущественная и финансово-кредитная поддержка.

Сегодня малый и средний бизнес – это новые рабочие места, современные производства. Предпринимательский класс и крупные производства находятся в тесном взаимодействии друг с другом, что благоприятно сказывается на развитии экономики региона. Малые предприятия находят в лице крупных промышленных производств своих заказчиков, а крупные среди малого и среднего бизнеса – своих самых надежных поставщиков.

Будущее Подмоскovie тесно связано с перспективами привлечения серьезных инвестиций. Те, кто сумел организовать и сохранить свое дело в условиях кризиса, находятся в авангарде этих устремлений. Инициативные, энергичные и настойчивые люди, талантливые менеджеры и специалисты, вы являетесь золотым фондом Московской области. Вы успешно продолжаете лучшие традиции российской деловой жизни.

Примите искреннюю благодарность за профессионализм и добросовестный труд. Желаю всем предпринимателям и работникам промышленности крепкого здоровья, благополучия, успехов, уверенности и удачи в делах и начинаниях! Пусть процветает ваш бизнес, ваше дело, укрепляя экономику региона!

Игорь Куимов, президент ТПП МО



Дорогие коллеги!

Поздравляю вас с Днем российского предпринимательства и Днем промышленности – профессиональными праздниками инициативных, энергичных и талантливых людей, которые смогли организовать и развить собственное дело.

Само появление этих праздников – свидетельство уважения к труду тех, кто, несмотря на многочисленные трудности, осваивает все новые виды деятельности, создает рабочие места, в конечном счете – повышает качество жизни людей.

Предпринимательство, промышленность – основа социально-экономической стабильности государства и региона. Строительство, транспорт, сельское хозяйство, медицина, торговля и сфера услуг – развитие этих и других отраслей немыслимо без активности подмосковных предпринимателей.

В Московской области бизнес – полноправный партнер власти. Мы благодарны предпринимателям, которые ведут дело на территории нашей области, создают рабочие места для москвичей, участвуют в решении социальных проблем, вкладывают свой опыт и созидательную энергию в развитие Подмоскovie.

Уважаемые друзья! Вы обладаете редкими и ценными качествами, достойными уважения, – умеете принимать решения и брать на себя ответственность. Желаю Вам и впредь успешных бизнес-проектов и надежных деловых партнеров! Нестандартных решений, новых проектов, удачи и процветания! Здоровья, счастья вам и вашим близким!

Александр Делис, председатель Московского областного регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»



Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

От всего сердца поздравляю вас с профессиональными праздниками – Днем российского предпринимателя и Днем промышленника!

Совместная работа органов власти, промышленности и бизнес-сообщества Московской области сосредоточена на создании условий для развития предприятий реального сектора экономики, выполнения задач, определенных губернатором Московской области А.Ю. Воробьевым, направленных на развитие и укрепление экономики Подмоскovie. Это способствовало преодолению негативных последствий, вызванных мировым финансовым кризисом в работе организаций всех отраслей, расположенных в Московской области, и позволило обеспечить устойчивое развитие экономики региона. Конечно, остается еще много проблем, но я уверен, что вместе мы способны решить многие из них.

Желаю вам дальнейших успехов в вашем непростом деле, надежных партнеров, выгодных контрактов, легких решений и везения по жизни!

Виктор Даниленко, генеральный директор ОАО «Подольский машиностроительный завод», член Правления РСПП



Уважаемые предприниматели! Дорогие друзья, коллеги!

Примите искренние поздравления с Днем российского предпринимательства!

В этот день хочется от всей души поблагодарить вас за то, что не смотря на сложные времена, непростую экономическую ситуацию в стране, вы не теряете оптимизма и, как прежде, проявляете настойчивость и инициативность, которые позволяют вам добиваться успеха.

Искренне хочется, чтобы на вашем пути встречалось как можно меньше трудностей, чтобы каждый предприниматель Подмоскovie чувствовал себя комфортно.

Как Уполномоченный по защите прав предпринимателей буду продолжать активную работу по защите прав и законных интересов представителей бизнеса Московской области.

Желаю Вам не терять уверенности в собственных силах, не бояться идти на риск и верить в реализацию новых проектов и идей!

С уважением, Владимир Головнев, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Московской области


МОСОБЛГАЗ

ТЕПЛО

“под ключ”

в магазинах Мособлгаза

КОТЛЫ

РАДИАТОРЫ

ТЕПЛЫЕ ПОЛЫ

Инженерные решения
для вашего дома под ключ:

- проектирование
- поставка
- монтаж



реклама

сайт: shop.mosoblgaz.ru

телефон: 8 (495) 598-58-16



МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
В ДЕСЯТКЕ ЛУЧШИХ!

Московская область – традиционно благоприятный для развития бизнеса и производства. Но руководство Подмосковья прикладывает все усилия для того, чтобы сделать его еще более инвестиционно привлекательным. В области работают региональные программы, созданы фонды поддержки предпринимательства, развиваются индустриальные парки и зоны. О том, как идет эта работа и насколько Подмосковье становится востребовано среди инвесторов, нам рассказывает заместитель председателя правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций Московской области **Денис Буцаев**.

– По данным Мособлстата на начало 2016 года в Подмосковье существуют 291 684 субъекта малого и среднего бизнеса. За прошлый год их число выросло почти на пять тысяч. А по объему инвестиций в основной капитал регион в прошлом году вышел на третье место. Денис Петрович, чем привлекательно Подмосковье для бизнеса? Как и чем привлекаете инвесторов?

– Во-первых, Московская область традиционно сильна в ряде отраслей промышленности, а ряд направлений – активно развивается. Во-вторых, Московская область предоставляет выгодные условия размещения и для крупных, и для средних, и для малых предприятий, причем многие из них действуют автоматически при регистрации в регионе. В-третьих, самый большой в стране рынок сбыта. Таким образом, мы действительно предлагаем уникальные условия размещения по сравнению с регионами-конкурентами. Приведу пример: для инвесторов, которые построили новые капитальные здания и сооружения (кроме жилых и торговых объектов) стоимостью от 50 млн руб., снижается ставка налога на прибыль на 4,5 процентного пункта, плюс они освобождаются от уплаты налога на построенное имущество в течение четырех лет. С начала этого года начали действовать улучшенные налоговые условия для резидентов особых экономических зон Московской области: по налогу на прибыль ставка в течение восьми лет равна 0%, в последующие шесть лет – 5%, по истечении 14 лет – 13,5%. Это максимальные льготы среди всех субъектов РФ.

– Как меняются запросы инвесторов?

– В первую очередь изменилось качество проектов. Но для их реализации инвестору зачастую нужны подготовленные площадки и поддержка со стороны властей, как региональных так и муниципальных. По отраслям экономики мы видим снижение инвестиций в строительство, а вот приток инвестиций в основной капитал в высокотехнологичных отраслях, таких как, производство машин и оборудования и производство электронного и оптического оборудования, наоборот, усилился (на 66% вырос каждый сегмент).

Также выросли и инвестиции по организациям науки (на 19%). В целом экономически непростой 2015 год мы прошли очень удачно, объем инвестиций по сравнению с 2014 годом снизился лишь на 4 млрд рублей. При этом в прошлом году мы увеличили объем инвестиций из внебюджетных источников – до 575 миллиардов против 568 в 2014 году, в соглашения ГЧП по прошлому году привлечено более 20 млрд внебюджетных инвестиций.

– В одном из своих интервью Вы отметили, что в Подмосковье не хватает промышленно подготовленных участков (нужно около 10 000 га). И как в таком случае воплощается программа губернатора по созданию 64 индустриальных парков?

– На сегодняшний день действует 35 индустриальных парков, в статус строящихся переведено 14 индустриальных площадок. К концу года будет работать 43, к реализации проектов приступают 42 новых инвестора, в том числе 6 зарубежных, планируется создание 2500 рабочих мест, объем инвестиций – 20 млрд руб. Постоянно общаясь с предпринимателями, мы видим, что самыми проблемными местами являются земельные вопросы при строительстве объектов «в чистом поле». Инвестор должен строить и вводить предприятие в эксплуатацию, а не бесконечно собирать бумаги. Поэтому данная программа очень востребована среди инвесторов. Для региона таким образом также решается вопрос трудовой миграции. Создание рабочих мест – приоритетная задача для инвестиционного блока Правительства региона и для каждого муниципалитета в частности. Создание ядра крупных и высокотехнологичных предприятий в каждом районе позволит платить сотрудникам конкурентную с соседними регионами заработную плату, а также за счет налоговых поступлений развивать социальную инфраструктуру – строить детские сады, школы, поликлиники, ремонтировать дороги, газифицировать населенные пункты.

– ОЭЗ и индустриальные парки, вообще, оправдывают возлагаемые на них надежды?

– Безусловно! Особая экономическая зона «Дубна» только за первый квартал привлекла 12 резидентов, а это был план на весь 2016 год. «Ступино квадрат» набрали отличный темп для площадки, созданной только осенью. Буквально недавно статус резидента получили еще 5 компаний, причем проекты для нас очень яркие и перспективные. Например, «Авалон – Ступино Квадрат». Предприятие создал российский торговый дом, который от импорта переходит к производству ковров, общий объем инвестиций составит 600 млн рублей, 200 рабочих мест, старт производства запланирован на 1 квартал 2017 года.

– Сегодня много говорится о социальном бизнесе. Что сейчас на территории области в наибольшей степени востребовано с точки зрения социального бизнеса?

– Малое и среднее предпринимательство заняло прочное место в структуре экономики Московской области и играет существенную роль в социальной жизни населения. Доля МСП в структуре экономики области составляет примерно 25% – это выше чем в среднем по Российской Федерации. В 2016 году Московская область находится на 2 месте в стране по объему господдержки после Москвы (порядка 800 млн. рублей). Социальное предпринимательство, создание и развитие детских центров выделено у нас в приоритет мер поддержки в этом году. В прошлом году установлена ставка льготной аренды за имущество в размере 50% для социально ориентированных субъектов МСП, введен мораторий на индексацию арендной ставки, введены «налоговые каникулы» на два года для социально ориентированного бизнеса в социальной, научной и производственной сферах. Эти меры поддержки крайне востребованы среди предпринимателей, а для нас важно оказывать их системно.

– Московская область вошла в десятку лучших регионов страны в рейтинге уровня развития государственно-частного партнерства. В каких отраслях эта форма работы наиболее развита?

– За 2015 год в рамках проектов ГЧП в Московской области реализовано 19% от всего объема инвестиций по ЦФО и 10% от всего объема инвестиций по РФ. Мы реализуем и готовим масштабные проекты во всех сферах – фото-видеофиксация, онкоррадиологические центры, дома престарелых, карта «Стрелка», ЛРТ, реконструкция объектов теплоснабжения в ЖКХ, платные тепловоды и т.д. Важно понимать, что перед регионом стоит множество задач, которые бюджет региона на данный момент не может себе позволить, но в то же время их можно результативно реализовать в формате государственно-частного партнерства. Мы лидируем по проектам в социальной сфере, активно внедряем подобный формат работы в ЖКХ, и видим качественные изменения.



Социальные сети сегодня стали неотъемлемой частью деловой жизни. О том, как максимально эффективно использовать социальные медиа для решения задач, которые стоят сегодня в сфере потребительского рынка и услуг, рассказал министр потребительского рынка и услуг Московской области Владимир Посаженников.

ХЕШТЕГ

ВАМ В ПОМОЩЬ

– Владимир Владимирович, сегодня все популярнее становятся хештеги, запущенные в соцсетях с Вашей легкой руки: #алкоконтроль, #нто, #мыоткрылись. Что скрывается за каждым из них?

– Сегодня практически у каждого жителя всегда под рукой гаджет, с помощью которого легко и просто можно сделать запись на

своей странице, скажем в фейсбуке, сразу отметить местоположение и прикрепить фотографию. Согласитесь, это гораздо проще, чем отправлять сообщение в министерство через сайт. Поэтому мы идем в ногу со временем и все чаще используем в своей работе социальные сети, прежде всего, как инструмент для мониторинга и обратной связи с

жителями региона. На данный момент Минпотребрынка ведет три масштабных проекта, и под каждый из них есть отдельный хештег. Так, #алкоконтроль – направлен на борьбу с незаконной торговлей алкоголя; мониторинг нестационарных торговых объектов (НТО), и проект по поддержке стартапов – #мыоткрылись.

– *Проекты очень разные, давайте остановимся на каждом подробнее. Начнем с самого популярного. В сети более полутора тысяч записей с хештегом #алкоконтроль, на всех шоссе области – билборды. Это борьба за трезвость?*

– Цель проекта #алкоконтроль – законный и прозрачный розничный оборот алкоголя. Алкоголь – ключевой товар для предприятий розничной торговли и общественного питания. Доля алкоголя (крепкие и слабые алкогольные напитки, пиво) в розничном обороте (продукты питания) составляет 18-21%. В обороте общественного питания – более 60%.

На сегодняшний день в Московской области на 9 524 объектов торговли и общественного питания (лицензиаты) приходится более 1 000 «точек» розничной торговли и общественного питания, торгующих алкоголем нелегально. Незаконная торговля алкоголем – это и финансовые потери, и ущерб здоровью граждан, и человеческие трагедии – бытовые конфликты, драки и разбитые семьи. Поэтому подчеркну особо – это борьба за легальность продажи алкоголя. Мы не за сухой закон в Подмоскovie, мы за честный, легальный и безопасный рынок!

– *Как и чьими силами реализуется проект?*

– #алкоконтроль – это системная работа, которая выстроена в несколько этапов. Первый – мониторинг розничной торговли алкоголем и выявление «точек» незаконных розничных продаж алкоголя, и здесь нам очень помогает хештег и сообщения от жителей в социальных сетях. Всю информацию мы собираем и берем объекты на контроль, после чего едем в рейды. Добровольные участники рейдов – представители общественных организаций и движений – Общественная палата Московской области, «Народный Контроль», «Молодая Гвардия Единой России», «Контроль Качества», «Офицеры России», «АнтиДилер» – совершают контрольные закупки алкоголя, все результаты фиксируются. Во всех рейдах участвует полиция – сотрудники составляют протоколы на нарушителей, проверяют документацию торгового объекта и документы у продавцов, конфискуют продукцию с признаками контрафакта и незаконного товара, при отсутствии лицензий.

– *Проект ведется чуть более 3-х месяцев, каковы результаты рейдов?*

– Рабочая группа проекта провела 56 рейдов в 28 муниципалитетах, проверено 378 торговых объектов, из оборота изъято 35 000 бутылок алкогольной продукции с признаками контрафакта. Мы выявили 352 нарушителя, большинство из которых – нестационарные торговые объекты, лицензию они не могут получить априори. Поэтому ведут абсолютно незаконную деятельность, при этом реализуют не только легально произведенную продукцию, но и товар с явными внешними признаками контрафакта.

– *К слову о нестационарах. За хештегом #нто – еще один проект министерства. Давайте поговорим о нем.*

– Речь идет о реформировании сектора нестационарной торговли и услуг региона. Согласно новой концепции главные критерии – количества и качества. В каждом муниципалитете должно остаться необходимое для развития малого и среднего предпринимательства, для поддержки местных фермеров и производителей, а также закрытия временного дефицита стационарной торговли количество нестационарных объектов. Мы провели большую работу, рассчитав индивидуально для каждого муниципалитета норматив обеспеченности населения площадью нестационарных торговых объектов – то количество

МИНПОТРЕБРЫНКА ВЕДЕТ ТРИ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТА, И ПОД КАЖДЫЙ ИЗ НИХ ЕСТЬ ОТДЕЛЬНЫЙ ХЕШТЕГ.

нестационарных объектов, которое необходимо для комфортного обслуживания товарами, продуктами питания и услугами жителей.

На первом этапе нам необходимо четко понять, причем в цифрах, сегодняшнее количество нестационарных торговых объектов и сравнить эти данные с теми отчетами, которые предоставляют органы местного самоуправления. Речь идет о выявлении незаконных НТО, НТО, не соответствующих архитектурному облику. И здесь нам активно помогают общественники, которые подключились к этой инвентаризации, и жители, которые фотографируют объекты, выкладывают их в социальных сетях с хештегом #нто.

Те муниципальные образования, которые превысили норматив, будут обязаны пересмотреть схемы размещения нестационарных объектов, ассортиментный перечень и типы торговых мест. Наша задача – не просто сократить НТО, а пропорционально перераспределить нестационарную торговлю.

– *А что подразумевает критерий качества?*

– Критерий качества затронет все объекты нестационарной торговли и услуг, их необходимо привести в полное соответствие с архитектурным обликом муниципалитетов, а также требованиями федерального и областного законодательства. Архитектурный облик нестационаров – это главный стандарт качества, который прописан и в федеральных

нормативах. В ходе мониторинговых выездов, мы видим объекты, которые раздражают жителей и гостей региона и нас с вами.

Это действительно важный момент. Как правило, тот предприниматель, который вложился в качественный и дорогой проект, и далее – в процессе своей деятельности, остается добросовестным.

– *То есть фактически проект направлен на то, чтобы пропустить через фильтры качества и количества все НТО и оставить только тех, кто готов работать добросовестно, с соблюдением всех норм?*

– Абсолютно верно. Нестационарная торговля в Московской области должна на деле стать законной, прозрачной и социально ориентированной. А, кроме того, торговыми местами для фермеров и элементом поддержки малого и среднего бизнеса.

– *Владимир Владимирович, поскольку мы уже заговорили о поддержке малого и среднего бизнеса, скажите несколько слов о проекте #мыоткрылись, каковы его результаты.*

– Первоочередная задача проекта – поддержать каждого участника. В первую очередь – информационно, то есть рассказать о нем жителям Подмоскovie – потенциальным клиентам. Кроме того, сами молодые предприниматели, используя хештег #мыоткрылись, могут позаимствовать у коллег бизнес-идеи. В ходе мониторинга хештега мы видим много нестандартных решений, которые помогают развивать бизнес.

В мае о своем открытии с помощью хештега #мыоткрылись в соцсетях заявили 15 новых участников. Среди них – свадебный салон, творческие мастерские, небольшие магазинчики товаров для творчества и рукоделия, фаст-фуд, магазин здорового питания, ломбард, кондитерские, летние кафе, новые супермаркеты торговых сетей. И каждый участник заслуживает отдельного разговора – не интересных стартапов в Подмоскovie нет!

Мы стараемся поддерживать связь с молодыми предпринимателями – проводим встречи в формате «Делового завтрака», которые организовываем совместно с Торгово-Промышленной палатой Московской области; и конечно, следим за их развитием – приятно видеть, как увеличивается ассортимент, открываются новые магазины, расширяется пул подписчиков в группах в соцсетях, а значит – число постоянных клиентов.

– *Что нужно сделать начинающему предпринимателю, чтобы получить бонусы от министерства, распространить информацию о себе?*

– Все очень просто – здесь в помощь предпринимателям хештег #мыоткрылись. Все, что требуется, – разместить фото своего стартапа у себя на странице в любой из популярных социальных сетей и поставить хештег #мыоткрылись.

РАБОТАТЬ НА БЛАГО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

19 мая 2016 г. состоялся VIII Съезд Торгово-промышленной палаты Московской области. По единогласному решению президентом ТПП МО снова стал **Игорь Евгеньевич Куимов**.



На съезде присутствовали: заместитель председателя правительства МО Д.П. Буцаев, заместитель председателя правительства МО Э. А. Хаймурзина, вице-президент ТПП РФ М.А. Фатеев, руководитель регионального исполкома ОНФ МО А.Л. Даутов, уполномоченный по защите прав предпринимателей в области В.А. Головнев, председатель областной «Деловой России» А.П. Делис, первый вице-президент «Опора России» В. Л.Корочкин и другие. Своим приездом Съезд поддержали ТПП Северной Осетии, Кабардино-Балкарии, Чеченской республики.

Проведение Съезда было обусловлено произошедшими изменениями в россий-



ское законодательство в части, касаемой некоммерческих организаций (НКО) и в закон о ТПП РФ. В частности, возникли новые требования к составу органов управления НКО. И, конечно же, все эти поправки требовалось учесть.

Основные вопросы повестки: о новой редакции Устава ТПП МО, о положении о порядке приёма в члены ТПП МО, о положении о порядке определения размера и способа уплаты вступительных и членских взносов, о новой редакции Положения о ревизионной комиссии.

Выступающие единодушно отмечали высокую роль Торгово-промышленной палаты Московской области в координации бизнес-сообщества области и в выстраивании диалога между бизнесом и властью.

Денис Буцаев отметил, что ТПП МО является одной из основных организаций, объединяющих предпринимателей, и руководство Подмосковья, несомненно, заинтересовано



во взаимодействии с ней. Такой контакт уже давно налажен, и он плодотворно будет продолжаться и дальше.

Эльмира Хаймурзина подчеркнула значение сети Торгово-промышленных палат Московской области и акцентировала внимание на важности взаимодействия ТПП МО с общественными организациями, участия руководства и членов ТПП МО в областных мероприятиях, в частности в форумах «Идео-



народного фронта с Торгово-промышленной палатой Московской области и членами муниципальных палат. Он надеется на тесное сотрудничество между ОНФ с ТПП МО.

Рабочая часть Съезда была довольно насыщенной. Участники пересмотрели состав всех выборных органов ТПП МО и утвердили его на последующие пять лет. В целях развития предпринимательской деятельности и улучшения предпринимательского климата



логия лидерства», где была открыта отдельная секция по вопросам бизнеса. И особенно приятно, что в программе, принимаемой на сегодняшнем съезде, сделан упор на социальное предпринимательство.

Владимир Головнев в свою очередь отметил, что он, как омбудсмен, опирается на работу ТПП МО, а руководители муниципальных палат являются также и руководителями общественных приемных в муниципалитетах.

Руководитель исполкома ОНФ Алексей Даутов обратил внимание на плодотворное и тесное сотрудничество Общероссийского



в Московской области была разработана пятилетняя программа, которую представил президент ТПП МО Игорь Куимов. Новые приоритеты направления деятельности ТПП МО обращены на продолжение дальнейшей совместной работы с правительством Подмосковья, участие в разработке регионального стандарта конкуренции, повышения доступности государственных и муниципальных закупок для субъектов МСП, создание координационного совета для текущего взаимодействия. Согласно данной программы будут выработаны шаги для расширения участия представителей ТПП МО в работе общественных советов при органах муниципальной власти, продолжится дальнейшая работа программ «Качество жизни» и «Общественная защита». ТПП МО будет и впредь оказывать содействие в продвижении программ по внедрению инвестиционных проектов и расширять практику проектов ГЧП на территории области.

Программа была обсуждена и принята.

В заключение встречи члены президиума озвучили напутственные слова и пообещали помогать в деятельности Торгово-промышленной палаты, в выстраивании диалога между властью и бизнесом. Игорь Куимов предложил состав органов правления ТПП МО на ближайшие годы. Подытоживая работу съезда, переизбранный президент ТПП МО отметил: «Работы много. Надо засучить рукава и трудиться на благо Московской области и членов Торгово-промышленных палат региона».

GRACE

Lubricants



МОТОРНЫЕ МАСЛА GRACE КАЧЕСТВО ЛИДЕРА



на правах рекламы

Качественное моторное масло – залог долгой успешной работы любого двигателя. Но как выбрать качественный товар среди того многообразия, которое сегодня мы наблюдаем на рынке? Метод «проб и ошибок» не подойдет – слишком дорого придется расплачиваться за сиюминутное желание выгоды.

Продукция Grace Lubricants производится в Подмоскowie по инновационной технологии, разработанной и постоянно совершенствуемой подмосковными учеными-химиками в течение многих лет.

При производстве любого моторного масла используется три важных компонента – базовые масла, модификаторы вязкости и присадки. Они тщательно смешиваются, чтобы получить максимальные защитные свойства. Запущенное в Московской области современное, высокотехнологичное маслосмесительное производс-

тво с уникальной установкой смешения масел, не имеющей аналогов в мире, позволяет делать это максимально равномерно. В результате чего качество масла повышается в разы.

Продукция изготавливается на основе зарубежного сырья – импортных синтетических базовых масел и лучших образцов базовых масел российских производителей. Моторные масла Grace премиум-класса защищают современные двигатели гораздо эффективнее, чем обычные моторные масла. Они специально разработаны для круглогодичной эксплуатации легковых автомобилей, внедорожников и мощных грузовиков.

Этому продукту не страшны никакие экстремальные условия. Увеличивая срок эксплуатации двигателя, моторные масла Grace обеспечивают дополнительную защиту в сложных условиях эксплуатации.

ВЫБИРАЯ МОТОРНЫЕ МАСЛА
GRACE, ВЫ МОЖЕТЕ НА 100%
БЫТЬ УВЕРЕНЫ:
**СЕРДЦЕ МАШИНЫ –
ПОД НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТОЙ.**

Московская область, г. Егорьевск, ул. Профсоюзная, д. 34

8-800-234-50-17 для регионов

8-496-404-60-98 для Москвы и Московской области

www.grace-oil.com

A close-up portrait of a middle-aged man with dark hair and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He has his hands clasped together in front of his chin and is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a dark, solid color.

АТМОСФЕРУ ГОРОДОВ
ТОЖЕ НУЖНО СТРОИТЬ!

У профессии строителя есть важное преимущество: результат труда виден даже тем, кто им особо не интересуется. Просто невозможно, проходя или проезжая по улицам городов, не обращать внимания, не радоваться окружающей красоте или наоборот не огорчаться убогости и безвкусию. В новое время многие города приобретают новый облик. Строительно-инвестиционная группа компаний «Остов», начав свою деятельность в Наро-Фоминске, успела за годы своего существования заметно преобразить не только родной город, но и соседний Обнинск. О планах на будущее, идеологии строительства и архитектурной культуре мы поговорили с генеральным директором «Остова» **Игорем Шаповаловым**.

ИДЕОЛОГИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

– Действительно, у нас одна из немногих профессий, результаты труда которой видны многим и многим поколениям, – говорит Игорь Леонидович. – Поэтому, когда начинаешь анализировать свою работу с точки зрения идеологии – а идеология нужна в любом деле – к ней появляется совершенно другое отношение. Начинаешь понимать, что это не ежедневное рутинное занятие с восьми утра до пяти вечера, а дело всей твоей жизни – созидательное, создающее не только сами города, но и их атмосферу, формирующее настроение и качество жизни живущих в них людей. Это и есть основа. Это и есть «Остов».

Губернатор Московской области Андрей Воробьев говорит о необходимости создания в городах красивого современного пространства, формирующего новый облик Подмосковья. Исходя именно из этой идеологии, мы давно и успешно ведем свою работу в Наро-Фоминске и стараемся нести этот посыл в Обнинск, где также строим современные жилые комплексы, пользующиеся большой популярностью у жителей.

– Ваша компания уже ввела в Наро-Фоминске более ста тысяч квадратных метров современного жилья – с тщательным благоустройством, с озеленением, с ночной подсветкой, которые привлекают внимание гостей города, и сейчас, насколько нам известно, вплотную приступаете к реализации нового проекта. Что он будет собой представлять?

– Параллельно с ведущимся строительством двух современных жилых комплексов в Наро-Фоминске мы на протяжении последних лет тщательно разрабатывали концепцию развития центра города, в том числе территории бывшего шелкового комбината, заброшенного последние 15 лет. Мы его буквально собирали его «по крупицам», выкупая у разных собственников, чтобы подготовить комплексный план развития этой территории. Затем были многочисленные обсуждения, совещания, согласования – такому масштаб-

ному проекту уделялось особое внимание, как со стороны местных властей, так и со стороны правительства Московской области, тем более что в городе это первый пример продуманной комплексной интеграции нового крупного проекта в уже существующую городскую среду с вовлечением территории парка им.Воровского, вошедшего, кстати, в областную программу «Парки Подмосковья».

МЫ ВВЕЛИ В НАРО-ФОМИНСКЕ ОКОЛО СТА ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ СОВРЕМЕННОГО ЖИЛЬЯ

Не могу не сказать о том, что активную роль в продвижении и поддержке проекта на уровне региона нам оказал советник администрации губернатора Московской области Олег Рожнов.

В настоящее время нами получено разрешение на строительство первой очереди. Уже в этом году предусмотрено строительство первого участка городской набережной, на которой появятся и велосипедные дорожки, и интересные ландшафтные композиции, и дендрарий с декоративными деревьями, кустарниками, розарием. Мы хотим сделать эту набережную своеобразной «изюминкой» города, создать полноценную рекреационную зону для его жителей и для гостей Наро-Фоминска.

– Что можно сказать о жилом комплексе «Воскресенский», который является одной из центральных позиций нового проекта компании?

– Он представляет собой современный жилой комплекс, гармонично сочетающийся с обликом исторических зданий шелкового комбината, панорамным остеклением, приватным внутривдворовым пространством, современными детскими и спортивными площадками, уникальным ландшафтным дизайном и, конечно, просторными, современными и уютными квартирами.

Проект включает в себя 108 тысяч квадратных метров жилья и 13 тысяч квадратных метров первых этажей – нежилых помещений, которые будут вовлечены в развитие малого и среднего бизнеса. В частности, здесь будут располагаться детские сады шаговой доступности, что, конечно, очень удобно для будущих жителей.

– На территории бывшего шелкового комбината до сих пор стоят полуразрушенные корпуса цехов. Какая судьба ожидает эти здания в ходе реализации проекта?

– Действительно, большая часть зданий, отстроенных после Великой Отечественной войны, в ходе которой город был практически стерт с лица земли, не подлежит реконструкции. Но мы приложили все усилия, разработав отдельный проект по «спасению» трех ключевых корпусов, чтобы сохранить дух старого Наро-Фоминска, гармонично вписав его в новый облик исторического сердца города. Мы также восстановим находящийся в плачевном состоянии памятник «Скорбящая мать», который долгие годы был просто недоступен для посещения – даже на 9 Мая жители не могли принести к нему цветы, чтобы почтить память нарофоминцев, павших в годы Великой Отечественной войны.

ДОМ, РАБОТА, ОТДЫХ – РЯДОМ

– Новый проект означает появление новых рабочих мест для местных жителей. Как вы относитесь к самой идее работы шаговой доступности?

– Я считаю это ключевым вопросом для развития территории. Удовлетворение своих главных потребностей – жильё, работа и



отдых – человек должен получать в комплексе, в шаговой доступности. К сожалению, сегодня одной из ключевых проблем Московской области, особенно ближнего Подмосковья является трудовая миграция населения, которая не только отнимает у людей огромное количество времени и лишает ощущения внутреннего комфорта, но и создает огромную нагрузку на транспортную инфраструктуру. Благодаря новому проекту, мы создаём сотни новых рабочих мест для местных жителей и поддерживаем, таким образом, идеологию пешеходной доступности, которую давно открыли для себя и успешно применяют крупнейшие европейские города. Кстати, по этому пути сегодня развивается Москва, центр которой переформируется под пешеходов и велопогулки, и, согласитесь, сегодня гулять по центру столицы гораздо комфортнее и приятнее, чем несколько лет назад.

Именно таким мы видим центр Наро-Фоминска, где должно поддерживаться высокое качество культуры жизни, быта и работы, а вся инфраструктура – отвечать основным потребностям человека.

Всё это подтверждает целесообразность реализации проекта комплексного развития центра Наро-Фоминска в выбранном ключе и накладывает ответственность и на нас как на девелоперов, и на муниципальные власти.

МЫ СТРОИМ МИР, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ.

– Можно ли говорить о том, что цены на квартиры в домах вашей компании доступны для местных жителей или их предпочитают приобретать уставшие от столичной суеты москвичи?

– Практика показывает, что более 90 процентов покупателей – жители Наро-Фоминского района, приезжих среди них очень немного. Это, пожалуй, лучше всяких слов говорит о доступности наших квартир. Надо понимать, что сегодня люди уже не гонятся за дешевыми квадратными метрами, они хотят качественно изменить условия жизни – жить в современных красивых зданиях, с хорошим благоустройством, с надёжными удобными лифтами, с развитой инфраструктурой, красивым ландшафтом. И наши дома этим требованиям отвечают полностью. Взять хотя бы тот факт, что входные группы объектов ГК «Остов» всегда отделаны натуральным мрамором, либо гранитом – казалось бы, небольшая деталь, но она буквально меняет восприятие дома, привносит определенную эстетику, причем, не только в облик дома, но и в мироощущение его жителей.

Важно и то, что все свои объекты мы эксплуатируем самостоятельно, поддерживая при этом цены на эксплуатацию на среднегородском уровне. Благодаря этому, даже те дома, которые мы сдали пять лет назад, находятся в таком же хорошем состоянии, как в момент сдачи.

Мы верим в то, что пространство, которое нас окружает, формирует наш уровень



жизни. Поэтому мы строим не просто квадратные метры – мы строим мир, в котором хочется жить.

В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ГАРМОНИЯ

– В истории строительства в нашей стране были разные периоды, разные концепции. Например, в Петербурге был в свое время закон, запрещающий строить одинаковые здания. В советское время – наоборот: чтобы обеспечить людей жильём строили типовые, пусть страшные, одинаковые, но дешёвые «хрущёвки». Какие приоритеты у вашей компании?

– Мы придерживаемся принципа гармонии во всем – а о какой гармонии может идти речь, если смотреть на безликие, серые квадраты не просто домов – целых кварталов. Поэтому каждый наш проект имеет индивидуальный, тщательно продуманный дизайн, который продолжает архитектурную линию города, внося в него некое разнообразие, новые современные и при этом гармоничные ноты.

Что же касается советского наследия – оно ведь тоже разное. Например, сталинская архитектура всем нравится, и до сих пор квартиры в «сталинских домах» высоко котируются, пользуются спросом, в отличие от тех же панельных домов 70-80-х годов.

К сожалению, большой ошибкой было решение фактически убирать культуру из строительства, потому что в результате мы



фактически лишились архитектуры – остались серые панельные одинаковые здания, стоящие в ряд. Это удручает. Есть такое понятие – «видеоэкология», проведены научные исследования, которые показали, что люди, которые живут в «панельных» микрорайонах, начиная с «хрущёвок», и заканчивая сегодняшними одинаковыми стоящими в ряд бетонными монстрами, более склонны к агрессии, в этих микрорайонах выше преступность, а настроения людей хуже. Я считаю, что делать типовое жильё – неправильно, оправдывать это необходимостью увеличения объёмов строительства никак нельзя. Ведь и до Хрущёва, сразу после войны у нас был большой объём строительства. И идеологию культуры через архитектуру в строительстве нельзя было полностью нивелировать.

В строительстве, во внешнем облике городов нужна гармония. Сегодня у нас в Московской области работает архитектурная комиссия, состоящая из настоящих профессионалов, которые дают оценку проекту, вносят коррективы для достижения этой цели. Контроль профессиональных архитекторов необходим еще и потому что застройщиков очень много, строится огромное количество жилья, и этот процесс необходимо организовывать.

– Что касается ответственности, то она бывает ещё и социальной. Какие социальные проекты в Наро-Фоминске Вы реализуете?



– Да, мы активно участвуем в жизни города. Недавно мы провели два больших праздника для жителей: один в честь открытия библиотеки, второй – посвященный Дню защиты детей, участие в которых приняли почти 5 тысяч жителей и гостей города. Их развлекали аниматоры, ростовые куклы, работали батуты и аттракционы, а детям бесплатно раздавались мороженое и сладкая вата.

Кроме того мы ведем ремонтные работы в детском соматическом отделении районной больницы № 1, в конце прошлого года выпустили книгу стихотворений местной детской писательницы Татьяны Пивоваровой, постоянно оказываем спонсорскую помощь социально-реабилитационному центру для детей с ограниченными возможностями «Сказка» – всего не перечислишь.

– И насколько я знаю, помощь выходит за границы города Наро-Фоминска, дошла она и до Крыма, не зря же вам вручена Благодарность Совета министров Республики Крым «За бескорыстную помощь в деле воссоединения Республики Крым с Россией»...

– Я оказался в Крыму в самое «горячее» время, был порыв души, потому что очень тяжело сидеть в стороне, когда в жизни страны происходят события такого масштаба и значимости. За несколько дней до референдума крымские друзья обратились ко мне с просьбой прислать в республику российские флаги для проведения народной акции «Российский флаг – в каждый дом». В итоге на полуостров было отправлено около 20 тысяч флагов. Благодарность от республиканского Совета министров стала для меня наградой, которой я горжусь, как горжусь тем, что во



МЫ СТАРАЕМСЯ
КАЖДЫЙ
ПРОЕКТ ДЕЛАТЬ
ИНДИВИДУАЛЬНЫМ

время проведения референдума над Севастополем, Симферополем, городами южного берега Крыма реяли российские флаги, привезенные из нашего Наро-Фоминска.

Беседовал Алексей Сокольский.



Сергей Сурмач: «У нас нет проблем. Есть задачи!»



Кондитерская фабрика «Господарь» продолжает активно развивать производство. На прилавках магазинов появляются новые кондитерские изделия, причем каждая новинка по своему вкусная, но все они будут продаваться по доступным ценам. Управляющий фабрикой **Сергей Анатольевич Сурмач** поделился последними новостями.

– *Сергей Анатольевич, чем вы готовы похвалить своих верных покупателей?*

– Мы действительно не стоим на месте и продолжаем активно развиваться. Не сказать, что все проходит тихо-гладко, но на то мы и пищевое производство, чтобы постоянно решать возникающие задачи (не хочу называть их проблемами). Их несложно решать, когда понимаешь, что делаешь полезный, вкусный и востребованный продукт.

Если говорить конкретно о нашей работе, то для наших потребителей у нас есть замечательные новости. В свет вышла новая линейка тортов под названием «7 чудес Подмосковья».

– *В чем заключается идея?*

– Мы подумали, что стандартных тортов и пирожных – великое множество. Но каких-то тематических продуктов на рынке раз-

два и обчелся. В конце прошлого года наши коллеги придумали вкусный красивый торт «Москва» и посвятили его нашей столице. Эта идея натолкнула нас на мысль – а почему бы нам, подмосковным производителям, не изобрести продукт, который можно было бы



посвятить Подмосковью? Подмосковье разнообразно, а какого-то объединяющего символа нет. И одним тортом в этом случае вряд ли можно было обойтись – это должна была быть серия тортов.

Так, собственно, и родилась наша идея. Каждый торт из этой серии должен был отражать какую-то черту Подмосковья, рассказывать о городах, к архитектуре которых можно было бы привлечь внимание людей.

С нашей идеей мы обратились для консультации в Министерство потребительского рынка МО, к министру В.В.Посаженикову, и он воспринял ее на «ура». Хочу отметить, что Владимир Владимирович всегда поддерживает инновационные решения, помогает подмосковным производителям. Нам было очень легко и приятно консультироваться с ним.

Таким образом мы получили одобрение Министерства и стали продумывать идею во всех деталях. Для начала нужно было определиться, какие города выбрать в качестве символов. В Подмосковье много славных достойных городов, обижать никого не хотелось, но в результате долгих размышлений мы выбрали древние города, знаковые по своей архитектуре, с богатой долгой историей. Это Истра, Дмитров, Звенигород, Коломна, Сергиев-Посад, Клин и Зарайск.

Затем необходимо было сделать выбор в пользу того или иного памятника и символа города. Долго думали, и в конечном итоге у нас получились следующие кондитерские произведения: на «Торте Истра» изображен Новоиерусалимский монастырь, поверхность украшена черной смородиной, один из семи слоев теста сделан из черносмородиновой фруктово-желейной прослойки.

«Торт Дмитров» – это однозначно Успенский собор и городской вал. На верхнем слое изображена груша, соответственно одна из прослоек торта – грушевая. «Торт Звенигород» – это звенигородский Саввино-Сторожевский монастырь, символ города – ягода малина.

«Торт Коломна» – это яблоко и Коломенский кремль. Зарайск – Зарайский кремль и вишня. Клин – дом-музей П.И.Чайковского и клубничная прослойка. Сергиев-Посад – Троице-Сергиева лавра и красная смородина.

Как видите, мы постарались охватить самые популярные и любимые ягоды и фрукты жителей Подмосковья. Плюс к этому у каждого торта по поверхности идет свой орнамент в стиле народных промыслов Подмосковья. При первом же взгляде на продукцию станет понятно, что она символизирует именно Московскую область. Содержимое тортов, как я уже говорил, сделано из семи слоев, один из них фруктово-желейный, остальные – это бисквит, белково-воздушный полуфабрикат, сливочный крем и хрустящий шоколад, слой эстерхази. Без ложной скромности скажу, такого на рынке кондитерской продукции еще не было. Наши торты уникальные как по дизайну, так и по внутреннему содержанию.

Наша фабрика принимает заказы на изго-

товление тортов по случаю юбилеев и праздников. Еще тогда мы начали экспериментировать с многослойностью и поняли, что этот продукт пользуется достаточно стабильным спросом. Думаю, мы не прогадали, когда решили использовать этот ход при выпуске нашей новой продукции, и приглашаем всех попробовать наши торты-символы Подмосковья.

– Где впервые была представлена ваша новая продукция и где можно ее найти рядовому покупателю?



мы очень гордимся, «Черный лес», «Моника», «Славянский блинный», «Золотой муравей», наборы пирожных «Северные ночи», мини-пирожные, сладкие суши, пирожное «Медовое», «Росинка» и т.д.

Некоторые из этих продуктов уже есть на прилавках, в скором времени появятся и остальные.

– Не повлекло ли расширение ассортимента и удорожание стоимости некоторых продуктов изменений на самом производстве?

– Мы эту серию представили широкой публике на V Торговой сессии Подмосковья в конце марта текущего года. Наш труд оценил губернатор Московской области А.Ю. Воробьев.

Большое спасибо В.В.Посаженикову за то, что он становится инициатором этих сессий. На них собираются предприниматели, руководители сетей и магазинов, надзорные органы, словом, все службы и структуры, с которыми производитель тесно работает. Торговые сессии снимают острые вопросы и помогают решать накопившиеся проблемы путем конструктивного диалога. Так что сессия для нас – всегда продуктивна.

На той же сессии много времени было посвящено ярмаркам-ценападам. Наша фабрика – постоянный участник этих ярмарок, поскольку выгода от этого участия очевидна: мы, как производители, несем минимальные затраты, соответственно, и покупатель получает товар с минимальной наценкой. Цена ниже среднерыночной на 30% и более.

Ну и плюс мы проводим сейчас дегустации в сетях, заключаем договоры на то, чтобы наша новая серия появилась на прилавках сетевых магазинов. Кстати, стоимость тортов по-прежнему находится в среднем ценовом сегменте, так что приобрести их сможет любой желающий.

– Планируете ли вы какое-нибудь продолжение этой серии?

– Вы знаете, не так давно к нам поступила просьба от руководства Ногинского района придумать торт, посвященный городу Ногинску, в той же стилистике. Так что кто знает, может быть через некоторое время

«7 чудес Подмосковья» превратятся в бесконечное количество чудес.

– Я знаю, что кроме «7 чудес...» вы выпустили еще одну линейку продуктов под логотипом «Господарь-премиум»...

– Да, это так. Производство серии «7 чудес...» вывело нас на мысль о том, чтобы расширить долю клиентского рынка, расширить ассортимент и выйти в сегмент выше среднего. Серия «Премиум»



также получилась уникальной и не такой дешевой, как массовый продукт.

Сюда вошли классические продукты, при производстве которых мы решили использовать более дорогое, премиальное сырье. Сегодня «Господарь-премиум» состоит из 12 наименований продукции, которых отличает не только сырье высшего качества и изысканный вкус, но и более дорогая упаковка. Сюда вошли торты «Киевский оригинальный», которым

– Изменения на производстве произошли независимо от развития ассортимента. Дело в том, что мы меняем нашу стратегию, увеличиваем долю рынка, идем в новые сети. Увеличивая объемы производства, мы озаботились усилением контроля качества. Важно, чтобы до покупатель всегда получал качественный продукт, чтобы человеческий фактор никак не влиял на качество нашей продукции – оно у нас всегда должно быть на высшем уровне. А сырье и дизайн – всегда соответствовать стандарту.

Мы обратились к мировому опыту контроля качества, конкретно к системе ХАССП – анализ рисков и критические контрольные точки. В чем ее смысл? Технологический процесс на производстве разделяется на блок-схемы, внутри технологического процесса определяются критические точки, на которых с наибольшей долей вероятности могут возникнуть отклонения по качественным показателям.

Эти критические точки постоянно отслеживаются, и в случае малейших отклонений от нормы производятся корректировки. Мы получаем стабильность и уверенность в том, что наш клиент получит вкусный, полезный и красивый продукт.

Система сложна во внедрении. Мы пока находимся в начале пути, но прилагаем большие усилия для того, чтобы она заработала на фабрике в ближайшее время. У нас круглосуточное производство с использованием ручного труда, поэтом, конечно, потребность в этой системе велика. Ведь наша продукция должна выглядеть безукоризненно!



«СТРОЙПРОФИТ- НАШ ДВОР» – НАМ ДОВЕРЯЮТ ДЕТЕЙ



Детские игровые формы и спортивные тренажеры являются неотъемлемым элементом комплексного благоустройства дворов. В последнее время активным спросом пользуются тренажеры и оборудование для занятий воркаутом, а уж про многообразие детских площадок и говорить не приходится. ООО «СТРОЙПРОФИТ-НАШ ДВОР» занимается поставками детского игрового и спортивного уличного оборудования не один год и знает, как придать любому двору цивилизованный благоустроенный вид. Генеральный директор **Алексей Викторович Сизонов** – о том, как сделать двор комфортным.

– *Алексей Викторович, деятельность вашей компании связана с поставкой спортивного и игрового инвентаря. Сколько лет вы уже на рынке?*

– Свое место на рынке мы заняли около 5 лет назад, снабжаем Москву и Московскую область такими важными элементами благо-

устройства, как инновационные детские и спортивные игровые формы. За это время нашими клиентами стали многие муниципальные образования, а также Тверская, Рязанская, Калужская, Тульская области.

Наша компания является официальным представителем фабрики «Наш Двор», что на-

ходится в Первоуральске Свердловской области. На фабрике представлен полный цикл производства, от подготовки и просушки древесины до придания ей конечного вида. Покраска, сварка, резка, резиновые ручки и пластиковые заглушки – здесь производятся все этапы работ. В конечном результате на

свет появляются интересные, яркие, разнообразные и, самое главное, безопасные детские игровые и спортивные городки.

Еще совсем недавно наши дворы не могли похвастаться таким разнообразием. Максимум, дети играли в песочницах, качались на качелях. Сегодня же мы предлагаем принципиально новый подход в организации детского (да и взрослого) досуга, ведь на наших площадках приятно находиться не только детям, но и их родителям.

– Насколько российское качество сопоставимо с европейским уровнем?

– Вы знаете, фабричное производство не стоит на месте, оно постоянно развивается. Мы со своей стороны в тесном взаимодействии общаемся с фабрикой, рассказываем о тенденциях рынка, о том, в каком направлении меняется спрос у населения. Вот пару лет назад повышенным спросом начали пользоваться уличные тренажеры, воркаут. Все спортивное оборудование производится на фабрике под тщательным контролем, с соблюдением требований ГОСТов. Соответственно качество у него высочайшее.

То же самое касается и детских площадок. «Наш Двор» разрабатывает и производит оборудование детских площадок, ставя во главу детскую безопасность. В процессе проектирования оборудования детских площадок профессиональные проектировщики принимают к исполнению все существующие стандарты и нормы безопасности РФ, а также международные стандарты безопасности и качества.

Соблюдая эти требования и другие дисциплины, «Наш Двор» в итоге производит качественный и безопасный продукт. Оригинальное оборудование детских площадок «Наш Двор» сертифицировано.

При разработке оборудования или непосредственно в процессе эксплуатации специалисты смотрят, какие узлы слабые, какие надо усилить. Стараются учесть это еще на стадии разработки конструкции. Справедливости ради, отмечу, что до последнего времени признанными лидерами в производстве этого инвентаря являлись финские и немецкие производители. Но конструкции нашего производства, типа горок, каруселей, тренажеров, воркаута, несколько не уступают по качеству европейскому оборудованию. Мы стремимся к дальнейшему развитию и надеюсь, что у нас все впереди.

– Кто ваши заказчики?

– Заказов на самом деле столько много, что невозможно перечислить их все. На последний момент большой объем конструкций было установлено и устанавливается в Люберецком районе, то же самое касается Балашихи, Красногорского района, территории Новой Москвы. Дело в том, что наше оборудование по стоимости достаточно комфортное, оно по карману не только юридическим, но и частным лицам. Хотя объективно заказы в основном поступают от муниципальных об-



В 2016 году на территории Московской области появится не меньше 100 новых детских площадок. Их строительство запланировано в рамках губернаторской программы «Наше Подмосковье».

Современные детские площадки, которые установят по программе губернатора, будут оборудованы по всем нормам безопасности. Их установят в первую очередь в военных городках, наукоградах, а также городах с неразвитой инфраструктурой, но плотной застройкой. Первую детскую площадку уже открыли 6 мая в поселке Монино.

«В ряде муниципалитетов завершились торги на установку детских площадок по губернаторской программе «Наше Подмосковье», сейчас подрядчики приступили к монтажу игровых комплексов. На данный момент работы ведутся в ЗАТО Восход, Зарайском и Талдомском муниципальных районах», – рассказал министр ЖКХ Московской области Евгений Хромушин.

По данным РИА Новости

разований. Дело еще в том, что мы являемся активными участниками государственных социальных программ в качестве подрядчиков или субподрядчиков по поставке оборудования. Воркаут и детские площадки – часть благоустройства, а вся наша деятельность связана с социально ориентированным бизнесом, так как мы участвуем в госпрограмме по поддержке молодежи, по благоустройству городов и муниципалитетов, по развитию спорта. Разве плохо, если молодежь не по углам будет прятаться, а проведет время у спортивного тренажера, займется своим здоровьем? По правде говоря, наши тренажеры вызывают интерес не только у молодежи. Даже люди старшего поколения, пенсионеры с удовольствием занимаются на тренажерах, предназначенных для координации движения, для поддержания мышц в тонусе.

– Если вы – поставщики оборудования, то кто занимается его установкой?

– Наша компания имеет право оказывать услуги по установке спортивного и детского игрового оборудования «Наш Двор» и его сервисному обслуживанию. Согласно ГОСТам, основание под площадку должно быть ровное с защитным покрытием. Мы готовы и оказываем комплекс услуг по подготовке основания и обустройству резинового покрытия.

– Как вы считаете, какие у вашей компании преимущества по сравнению с конкурентами?

ООО «СТРОЙПРОФИТ-НД»

109052, г.Москва,
ул.Смирновская,
д.25, стр.2, офис 213
Тел: +7 499 505 50 88
e-mail: info@stroyprofit.com
www.stroyprofit.com

– Главное – мы никогда не даем пустых обещаний, которые потом не в состоянии будем выполнить. Мы стараемся соблюдать равновесие между ценой и качеством, придерживаться обозначенных сроков поставки и сборки. Мы всегда четко предупреждаем своего заказчика о возможных вариантах развития ситуации, даем рекомендации. На первом этапе заказа стараемся выяснить, для каких потребностей устанавливается спортивный уголок или детская площадка. Какой здесь ожидается трафик посещения, на какой возраст рассчитан и исходя из какого бюджета делается заказ. После предварительного сбора информации мы уже приступаем к формированию заказа. Если надо, выезжаем на замер площадок, бесплатно делаем 3D-визуализацию, чтобы уже на первоначальном этапе заказчик мог видеть, как будет выглядеть площадка в конечном варианте. И, наверное, не маловажно, мы предоставляем гибкую систему скидок, даем рассрочку. С нами удобно работать, потому что мы готовы осуществить полный цикл работ, от подготовки основания с резиновым покрытием до поставки и монтажа оборудования.

Гарантийный срок службы нашего оборудования составляет 1 год, а срок эксплуатации составляет не менее 5 лет, но опять же зависит от проходимости площадки. Каждое изделие имеет свой паспорт, в котором прописаны основные требования к нему, схема сборки и установки. Ведь в процессе эксплуатации необходимо соблюдать определенные правила: ежедневный визуальный осмотр, раз в три месяца – функциональный осмотр и ежегодный комплексный осмотр.

Сроки установки, начиная от даты заказа, варьируются в пределах 3-6 недель. И еще не было ни разу, чтобы наша компания нарушила взятые на себя обязательства. Плюс мы постоянно поддерживаем большой складской запас оборудования. Мы работаем для жителей Подмосковья, чтобы сделать их жизнь немного комфортнее.

«ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТ» – ВСЁ ДЛЯ РЕМОНТА



Ремонт – дело ответственное, длительное и хлопотное. В поисках нужного строительного или отделочного материала мы, бывает, можем исколесить всю область. Но для каждого естественно желание сделать всё не только качественно, но и максимально быстро. Однако существует такое место, где покупателю могут предложить всё и сразу. Наш разговор сегодня с генеральным директором ТК «Владимирский Тракт» **М.М. Таракановым**.

– *Михаил Михайлович, «Владимирский Тракт» – довольно популярный торговый комплекс. Расскажите о нём? Что он предлагает своим покупателям?*

– Торговый комплекс строительных и отделочных материалов «Владимирский Тракт» распахнул свои двери для посетителей в 1995 году. Расположившись в непосредственной близости от Москвы, на пересечении МКАД и Горьковского шоссе, торговый комплекс быстро снискал популярность у покупателей и за 20 лет работы занял стабильное доминирующее положение на восточном направлении Москвы и Московской области. Ежемесячно наш торговый комплекс посещает более 100 000 человек. На площади в 7,5 га находится более 700 торговых точек с богатым ассортиментом товаров, в каждой из которых даже самый привередливый покупатель найдет все необходимое для ремонта и строительства, а также предметы мебели, интерьера и дизайна.

– *Сегодня тема импортозамещения актуальна и популярна. Как с этим обстоят дела в строительной отрасли и непосредственно на «Владимирском Тракте»?*

– В строительстве, разумеется, крайне сложно в целом обойтись без импортных товаров, но при этом у нас все чаще появляются российские производители. Хотя имеется масса примеров по закрытию российских производственных компаний, как, например, обоевых, мебельных и других. Однако наши арендаторы имеют товары как российских, так и зарубежных производителей. Ценник у них разный, но и качество может сильно разниться. При таком подходе продавец может удовлетворить любого покупателя с его любым запросом по приобретению товаров.

– *20 лет на рынке – это большой срок и за это время появилось столько строительных сетей, реализовано множество новых проектов... Как вы реагируете на все новшества рынка? Успеваете?*

– Мы, разумеется, тоже не стоим на месте. Во-первых, за эти годы сильно изменилась и преобразилась сама территория комплекса: раньше это был рынок, состоящий из палаток и размещенный на болотах, а теперь это уже торговый объект с современными зданиями, с комфортными условиями для арендаторов и покупателей, с созданной инфраструктурой и сопутствующими услугами. Во-вторых, мы знаем все наши преимущества перед существующими сетями. Мы предлагаем огромный ассортимент по каждому виду товаров. Наряду с этим наши арендаторы и их продавцы очень клиентоориентированы, готовы во всем помочь покупателю. В-третьих, мы ценим наших покупателей и пытаемся предложить им максимально интересные нововведения. Например, осенью прошлого года мы открыли продуктовый павильон, где на площади 1000 кв.м. представлены все виды продуктов по очень «вкусным» ценам. За 9 месяцев работы продуктового павильона у нас уже появился постоянный клиент с широкой географией проживания, который приезжает за «лучшим мясом в Московской области» из г. Видное или за фермерскими продуктами – из Фрязино и Раменского.

– *А какие еще у вас имеются проекты? Какие новые предложения вы готовите покупателям?*

– С 1 апреля у нас стартовала новая дисконтная программа «Новосёл». Это специально разработанная система скидок по всем видам строительных и отделочных материалов, предметов декора и интерьера от известных производителей и лучших арендаторов ТК «Владимирский

Тракт». Мы часто слышим от наших покупателей просьбы о предоставлении скидок, т.к. став счастливым обладателем жилья, нужно много тратиться на различные строительные, отделочные материалы и предметы интерьера, что это сплошное разоренье, а хочется приобрести качественные товары по приемлемым ценам, но, к сожалению, это не всегда получается. Сегодня «Владимирский Тракт» услышал своего покупателя и пошел ему навстречу, запуская дисконтную программу для новоселов, которыми считаются люди, приобретшие разными способами объекты недвижимости (квартиры, дома, дачи, земельные участки для строительства), а также просто желающие сделать ремонт. Таким образом, запуская дисконтную программу «Новосёл» мы помогаем нашим покупателям реализовать все идеи ремонта и дизайна по приемлемым ценам. Мы хотим, чтобы наш покупатель жил в гармонии со своими желаниями по ремонту и возможностями по их реализации. Мы понимаем, что ремонт – это почти бесконечный процесс, поэтому длительность программы не ограничивается только текущим годом, а наоборот рассчитана минимум на два года. Более того, мы готовы дарить серьезный подарок людям с серьезным подходом к ремонту, а именно тем, кто закончил делать ремонт всей квартиры/дома, приобретая максимальное количество материалов на ТК «Владимирский Тракт».

Дизайн-студия – это еще один новый проект, который призван показать покупателю самые новые веяния организации пространства и совмещения различных отделочных и декоративных материалов и предметов интерьера. Само пространство студии обустроено по типу квартиры, где имеется гостиная, спальня, кухня, санузел, детская и иные помещения. Все комнаты организованы по принципу Икеи, т.е. человек может спокойно переходить из одной комнаты в другую. При этом мы постарались представить в каждой отдельной «комнате» определенный стиль, например: гостиная разработана в классическом стиле, а спальня – в стиле Прованс, также имеется скандинавский стиль, стиль минимализма и пр. Над каждым помещением работали дизайнеры наших партнерских компаний. Важным моментом работы дизайн-студии является не только представление и совмещение различных материалов и предметов интерьера в рамках единого пространства, но и то, что в этом пространстве можно получить бесплатную индивидуальную консультацию на любую тему, связанную с дизайном интерьеров, ремонтом квартир и домов, а также в рамках организованного плана мероприятий, посетить различные семинары (с планом проведения семинаров можно ознакомиться на нашем сайте www.vltrakt.ru), которые будут проводиться специалистами в области дизайна и в области отдельных строительных материалов. Все материалы были представлены нашими лучшими арендаторами, а значит, что любую идею, которую почерпнет покупатель в нашем дизайн-центре, он сможет быстро реализовать у себя дома.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ С СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ



На страницах журнала – размышления рузского предпринимателя, настоящего инноватора, человека, не боящегося экспериментировать и выигрывать, генерального директора компании «Металер» Валерия Дородько.



[Краткая справка.]

- ООО «Металер» компания, специализирующаяся на бизнесе социальной направленности.
- Мы расположены в Рузском районе Московской области.
- Компанией создан частный индустриальный парк на 125 га, который открыл перспективу организации новых рабочих мест.
- Инженеры ООО «Металер» разработали и внедряют принципиально новые триггерные установки, с помощью которых можно без модернизации коммунальных сетей снизить тарифы на тепло и горячую воду в обычном многоквартирном доме более чем в 2 раза.
- Мы создаем красивое и необременительное жилье, разработали и внедряем систему «Умный жилой комплекс».

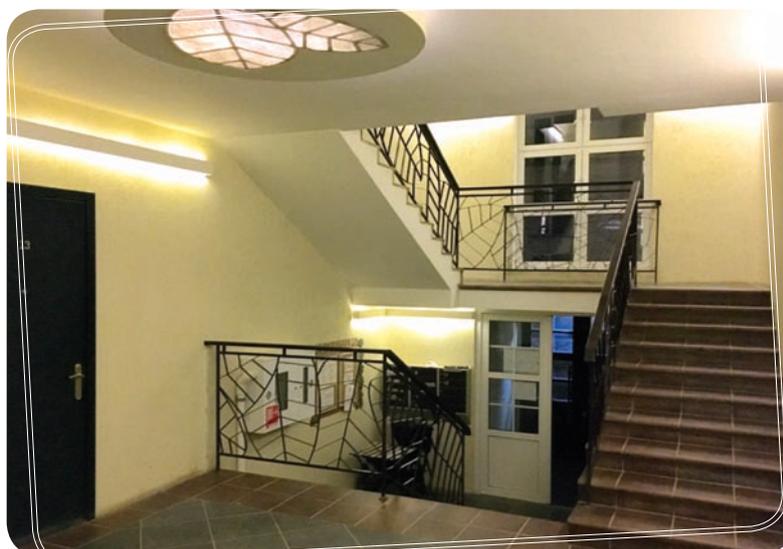
Мы стараемся быть на шаг впереди, наша концепция развития бизнеса – это предпринимательство с человеческим лицом. Для нас странно, когда нас не понимают.

На сегодняшний день в России рынок жилья можно считать сформированным. Если его проанализировать, то можно сделать удивительный вывод: рынок сформировал не потребитель, а девелопер, который не любит напрасно тратить деньги.

Результат подобной ситуации можно увидеть повсеместно: в жилых комплексах нет достаточного количества парковочных мест, уютных дворов. Дома «украшают» неопрятные фасады и убогие входные группы. Размеры холлов минимальны, а коммунальные тарифы превышают платежеспособность большинства семей.

Мы делаем по-другому, и нас зачастую не понимают: зачем мы тратим деньги на то, что не требует рынок? Не понимая нашу «блажь», нас не кредитуют банки, конкуренты-строители крутят пальцем у виска. Но мы делаем, как решили. Мы создаем новый подход к строительству жилья.

На сегодняшний момент ООО «Металер» заканчивает строительство инновационного жилого комплекса «Березки», расположенного в поселке Тучково Рузского района Московской области. В этом проекте мы реализуем и отработываем наши идеи. Мы создаем жилой комплекс будущего, предназначенного для тиражирования.



Что особенного можно отметить в нашем подходе?

Мы потратили почти 10% продаваемых площадей, чтобы сделать красивые холлы и арки в домах.

Мы приобрели достаточно земли для организации зон отдыха и удаления парковок от дворовой территории.

Мы создали великолепные энергосберегающие фасады и дополнили их для эстетического восприятия малыми архитектурными формами.

Мы снизили тарифы на тепло почти в 4 раза за счет инновационных инженерных систем.

Мы строим рядом ледовый дворец и круглогодичный горнолыжный спуск, создаем самодостаточную инфраструктуру с магазинами и ресторанами. Мы придумали новейшую информационную систему коммуникации с жителями, для этого устанавливаем в каждую квартиру планшеты для управления климатом квартиры и связи с управляющей компанией.

Мы создали свою систему ипотеки без первого взноса и справок с работы, мы сделали наше жилье по-настоящему доступным. Более 400 квартир уже продано по этой системе.

При этом мы остались в обычном ценовом диапазоне.

Фантастика, скажите Вы? А мы скажем, что все перечисленное просто необходимо. Без этого нельзя. Это именно та планка, ниже которой опускаться должно быть запрещено.

Мы создаем жилье, в котором можно достойно, красиво и необременительно жить. И только за таким жильем будущее.

Не верите? Поговорим через 10 лет.

СТОЙКОСТЬ, ДОСТАВШАЯСЯ ПО НАСЛЕДСТВУ



– У вашего предприятия богатейшая история, берущая начало еще с 1932 года. Как удалось пережить потрясения, на которые был так богат 20-й век?

– В 1932 году, когда не было еще города Красногорска, а на его месте располагалось село Павшино, был заложен и построен завод, который получил название «Стройбетон №1». Судя по названию легко можно догадаться, что первоначальное его предназначение – изготовление бетонных конструкций. Выбор объясняется просто: рядом протекала Москва-река, поэтому доставка песка не представляла трудностей, а по железной дороге привозился цемент.

По ней же потом транспортировались готовые ЖБИ.

ЗАО «Бецема» уникальное предприятие с выдающейся историей и непростой судьбой. В следующем году оно отметит 85-летний юбилей. Генеральный директор **С.В.Трифонов** рассказал, чем живет завод сегодня, какие строит планы на будущее.



Продукция завода использовалась в таких значимых стройках, как московское метро, канал «Москва-Волга» и т.д.

А потом наступил 1941 год, началась война. Завод срочно переориентировался на изготовление колпаков для дотов (сегодня такой колпак стоит перед заводской проходной, второй колпак стоит в Красногорске в виде памятника) и на производство бетонных бомб...

К эвакуации наш завод был готов, но не эвакуировался – произошло это при непосредственном участии Г.К.Жукова, который просто запретил вывозить производство в другое место. Все непростое время, пока шла битва за Москву, предприятие выполняло поставленную задачу, приступив через некоторое время к производству уже фугасных бомб.

К концу войны завод получил статус машиностроительного завода и начал производить оборудование для нужд строительной индустрии – элеваторы, конвейеры, дорожную технику. Название сменилось на «Цеммаш».

Во времена перестройки завод с участием голландской компании «Бегеманн» акционировался. Так появилось название «Бецема».

Поскольку в компанию «Бегеманн» входили профильные предприятия, связанные со

спецтехникой, мы воспользовались этим сотрудничеством и получили лицензии на производство современных машин, обучили за границей людей. Это был качественный скачок с точки зрения и повышения культуры производства, и технического уровня. Мы диверсифицировали наш продукт: перешли в более широкий сектор специального автотранспорта, начали производить упаковочные автоматы, технологическое и дорожное оборудование. Расширяли номенклатуру машиностроительной продукции, разработанной собственным конструкторским бюро. Сегодня мы занимаем достойное место в своей отрасли. Наш главный потребитель – российские компании, поэтому ориентируемся в первую очередь на них.

– К числу ваших клиентов действительно можно отнести всю Россию...

– Мы делаем качественный продукт, ориентированный на российские климатические и дорожные условия. Наши потребители – от Калининграда до Дальнего Востока, наши партнеры – крупнейшие российские компании.

– Можно ли выделить какое-то основное направление вашей деятельности?

– Мы придерживаемся своей специализации и не пытаемся охватить все – это невозможно: специальные грузовые автомобили, дорожная техника, технологическое оборудование.

– Обозначьте флагманские модели.

– Если говорить о той технике, что ездит по нашим дорогам, то к передовым разработкам можно отнести машину для перевозки светлых нефтепродуктов. Она изготовлена из специально для нас разработанных высокопрочных алюминиевых сплавов – облегченная машина с высокой степенью безопасности специально на случай аварийных ситуаций. По своим качествам она составляет конкуренцию европейским машинам.





**ДЕНИС ФРАНЦУЗОВ, генеральный директор
Красногорской ТПП, член Совета ТПП МО:**

– Промышленные предприятия являются определяющим фактором для стабильного развития экономики Подмосковского региона. Это и рабочие места для населения, причем не только для жителей одного города, но и из сопредельных муниципальных образований. Это и внушительные поступления в бюджет, поэтому, заботясь о привлечении инвестиций для развития малого и среднего бизнеса, нельзя забывать о действующих крупных предприятиях.
«Бецема» – яркий пример того, как можно, развиваясь самому, мотивировать развитие своих деловых партнеров, способствуя тем самым укреплению и появлению малых форм предпринимательства.

– У нас традиционно так сложилось, что рабочим качествам продукта всегда уделялось гораздо больше внимания, чем его внешней привлекательности. Как вы считаете, может быть отечественная продукция не только надежной, но и красивой?

– Очень правильная мысль, ведь никто не отменял поговорку «встречают по одежке». Экстерьер играет важную роль для потенциальных клиентов, поэтому вся современная техника являет собой весьма достойный вид.

Обратите внимание, что крупные компании имеют свой фирменный стиль и всю свою продукцию они производят в том же самом фирменном стиле. У нас тоже есть технические и технологические возможности для того, чтобы наша спецтехника радовала глаз, стала украшением дорог. В любом случае Московская область уже далеко продвинулась в этом направлении, за ней подтягиваются и регионы.

– Насколько сильно отразился на объемах производства экономический кризис?

– 2015-й год был для нас достаточно тяжелым, когда произошло резкое падение производства. Но уже в текущем году мы видим такой же быстрый рост, и всеми силами стараемся обеспечить его количеством, качеством и сроком реализации техники.

Санкции – это серьезный вызов, но мы все же не стоим на месте. Получили господдержку в виде грантов и разработали машину, аналогов которой в России нет. Клиент, который был несколько разбалован возможностью приобретать технику мировых брендов, стал потихоньку разворачиваться к нам лицом.

Отдельно надо сказать о производстве оборудования для гидравлического разрыва нефтяных и газовых пластов. Разработанное нами изделие – классический пример импортозамещения, потому что в России никто кроме нас не производит ничего подобного. А ведь эта тема представляет исключительную важность для нашей нефтедобывающей промышленности. Долгое время на нашем рынке нефти хозяйничали зарубежные компании, добывавшие нефть с помощью европейского оборудования. Но санкции внесли свои коррективы, иностранцы вынуждены покидать российский нефтесервис. Зато активизировались российские компании, и мы рады предложить им свою продукцию.

Конечно, непросто отвоевывать утерянные за 25 лет позиции, но прилагать усилия все же нужно.

– Соответственно вы выстраиваете какие-то планы?

– Наша задача – восстановить объемы производства и нарастить их по отношению к сложному прошлому году. Машиностроение достаточно консервативный бизнес, выстраивать краткосрочные планы не получится. А в дальней перспективе мы хотим открыть на базе завода компанию, которая будет заниматься вопросами нефтесервисного оборудования с обучающими и сервисными центрами. Такие компании на рынке уже есть, так что мы будем не первыми, но ведь никогда не поздно научиться делать лучше.

**МЫ ДЕЛАЕМ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ,
ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА РОССИЙСКИЕ
КЛИМАТИЧЕСКИЕ И ДОРОЖНЫЕ УСЛОВИЯ**





ЧТО ЗА ПРЕЛЕСТЬ, ЭТИ ТКАНИ...

В Подмосковье еще можно найти уникальные предприятия, истоки которых идут даже не с прошлого, а позапрошлого века. Надо ли говорить, что их продукцию отличает не просто качество, а безупречное качество, выверенное столетиями. К таким относится и фабрика «Павлово-Посадский шелк».

Генеральный директор предприятия **Евгений Владимирович Журин** – о вверенном ему наследстве.

– *Ваша компания – одна из старейших фабрик России...*

– Да, фабрика «Павлово-Посадский шелк» была основана в 1812 году, начинала с производства платков, как и многие мануфактуры в Павлово-Посадском районе. Организовал мануфактуру российский промышленник Андрей Алексеевич Соколик. Поначалу это было раздаточное производство с основной продукцией – шелковыми лентами и платками. Но вскоре на предприятии начали покупать немецкие и английские станки и производить жаккардовую ткань из натурального шелка. В январе 1889 г. вместе с сыновьями Василием и Федором он учредил Торговый дом «И., В. и Ф. Соколиковы». Труд и мастерство его были отмечены наградами Международных промышленных выставок в Нижнем Новгороде (1896 г.), Стокгольме (1897 г.), Париже (1900 г.), Вене (1904 г.), Лондоне (1906 г.).

Уже в советское время на предприятии была восстановле-

Эрмитажа, Петергофа, Большого театра и других исторических памятников. В 70-е годы технологическую линию переоснастили под переработку вискозной нити и пряжи. Фабрика прославилась производством жаккардовой подкладки и портьеры.

Свое возрождение мы начали с 2002 года, фабрика меняет собственника и становится ООО «Павлово-Посадский шелк». С 2007-го началось перевооружение и приобретение современного ткацкого станков, дополнительного оборудования. Сейчас мы установили линию для отделки широкой ткани и запускаем производство трехметровой жаккардовой декоративной ткани, чего в нашей стране пока ни у кого нет.

– *Вы работаете только с шелком?*

– Нет, шелк – это только название, доставшееся нам по наследству. У нас ткани разные: они имеют в составе хлопок, полиэфир, вискозу и другие современные составляющие пряжи и нити. Почему мы перешли на современные материалы? Шелк – это очень специфическое производство, которое требует определенных климатических условий, да и само сырье у нас не производится. Если мы будем привозить из Китая или других азиатских стран шелковую нить и будем что-то производить, то продукция эта будет настолько дорогая, что мы вряд ли сможем ее продавать на российском рынке, конкурировать с теми же самыми азиатскими странами, которые напрямую ввозят готовую ткань. Поэтому мы используем те материалы, кото-



рые по потребительским свойствам устраивают современного покупателя. Люди сейчас предпочитают приобретать удобные для жизни вещи. Купить штору, повесить чтобы она радовала вас, потом ее в стиральной машине постирали, погладили и снова повесили. И все.



на технология производства уникальных тканей для реставрации Георгиевского и Владимирского залов Кремля, Кремлёвского Дворца съездов, кабинета В.И. Ленина в Горках,





– *Вы занимаетесь производством готовых изделий?*

– Да, у нас собственные швейный цех, которые занимаются производством домашнего текстиля: шторы, панно, покрывала, скатерти, подушки, картины, накидки, чехлы, сумки, косметички, игрушки, календари. Мы готовы реализовывать и корпоративные заказы, с удовольствием изготовим вещи с фирменными логотипами и гербами.

Также делаем продукцию для ресторанов, кафе, домов отдыха, гостиниц – можем предложить эксклюзивный набор тканей, в котором могут присутствовать эксклюзивные логотипы или орнаменты.

Мы поставляем нашу продукцию в сети «Леруа Мерлен», «Уютера», «Касторама», «Глобус», «Старт».

– *Есть ли в Москве и Подмоскowie ваши фирменные магазины?*

– Пока специализированных магазинов мы не открываем в силу определенных экономических причин. Поэтому в основном ориентируемся на оптовые поставки, но и от розницы не отказываемся. В Москве есть офис на шоссе Энтузиастов. На фабрике есть специальный розничный магазин.

Вообще ситуация в текстильной промышленности сложилась непростая. Качество производимых нами тканей сопоставимо с качеством европейских и турецких фабрик. Мы наращиваем объемы, но нестабильность на валютном рынке играет свою негативную роль. Мы по-прежнему вынуждены закупать оборудование, запчасти и даже технические услуги за рубежом за валюту, хотя и стараемся удержать уровень цены в рублях.

– *А сырье где закупаете?*

– Наш практически единственный поставщик «Завтекс» (прим. ПТФ «Завидовский текстиль»). Находится в Тверской области в Завидово – поселок Козлово. Часть сырья мы покупаем в Белоруссии. Это крупный поставщик нити, но ситуация складывается таким образом, что белорусский рубль постоянно дешевеет относительно доллара, и российский рубль постоянно дешевеет относительно доллара, что делает партнерские связи с Белоруссией все слабее и слабее. Нам приходится обращаться в Китай, Индию.

– *Сейчас Московская область начала развивать производство льна. Как Вы на это смотрите? Сможете со временем закупать лен и освоить производство ткани из родного сырья?*



– Да, мы сможем его использовать не в стопроцентном варианте, как это делают льнокомбинаты, а в весовом варианте – когда в разных пропорциях в ткань добавляется часть, допустим, полиэфирной нити и часть льна. При этом по многим параметрам улучшаются потребительские свойства ткани – она становится натуральной. Очень хороший симбиоз. У льна очень много плюсов, но много и специфических моментов.

– *Государство принимает участие в судьбе вашего предприятия?*

– Я хочу выразить благодарность губернатору Московской области, властям Павлово-Посадского района и города за поддержку и помощь. В последние годы мы активно участвуем во всевозможных конкурсах по компенсации частичной стоимости нового закупленного оборудования. Организуют их фонды на уровне областных министерств. Участие принимают предприятия разной направленности.

Мы благодарны за такую поддержку. Это реальная помощь в сегодняшних условиях, которую мы тут же направляем на приобретение дополнительного оборудования. Ведь сама по себе текстильная отрасль очень емкая финансово, технологии непростые.

Отдельно хочу поблагодарить президента Восточной Межрайонной Торгово-промышленной палаты Маргариту Анатольевну Смирнову и вице-президента ТПП МО Вадима Ивановича Винокурова за помощь и поддержку предпринимателей. Но несмотря на то что мы являемся современной компанией, внимательно относящейся к каждому клиенту. Мы можем выслать образцы, отправить груз в любую точку страны. Контроль качества на предприятии соответствует современным нормам.

Хотелось бы обратить внимание российских предпринимателей на то, что мы готовы работать по индивидуальным или складским программам. И мы гораздо ближе, чем турецкие фабрики, мы – реальный отечественный производитель.



РУКОВОДИТЕЛЬ
ДОЛЖЕН БЫТЬ
ЛИДЕРОМ!

*Мой путь один, всего один, ребята.
Другого мне по счастью не дано...
Владимир Высоцкий.*

Время взросления у наро-фоминского предпринимателя **Юрия Ухватава** пришлось на 90-е годы прошлого века, когда выживать приходилось всей стране в целом и каждой семье в отдельности. А если семья к тому же многодетная, то задача усложнялась в разы.

Но в те, ставшие уже далекими, смутные времена все казалось нормальным и правильным.

– Во всяком случае, мы все воспринимали просто как данность, – вспоминает сегодня Юрий. – Я рос в семье, где воспитывалось пятеро детей, и был третьим по старшинству. Мы росли и выросли на улице, ходили с яблоками в карманах, сорванными в чужом саду, делились новостями, переданными по «сарафанному радио». Бывало, дрались...

Это было переходное время от социализма к капитализму. Страна только встала на путь рыночной экономики. Время было тяжёлое и непредсказуемое. Но уже появились на улицах Наро-Фоминска первые иномарки, первые истории успеха первых наро-фоминских предпринимателей. И тогда, глядя на «старших товарищей», которые своим трудом достигли успеха в предпринимательстве, он понял, что это – его путь, его мечта... Позже она превратилась в некий аналог «американской мечты» – стать «бизнесменом», ездить на дорогой машине, встречаться с деловыми партнерами.

Родители: отец-военнослужащий и мать – сотрудник «Геофизики» – трудились оба, но обеспечить хороший достаток не удавалось. Зато удалось навести жесткую семейную дисциплину.

Юра получил хорошую прививку к труду. С самого юного возраста знал свои домашние обязанности: мыл посуду, полы, гулял с собакой. Привычка трудиться сыграла потом

во взрослой жизни хорошую роль. А умение жить в большом коллективе помогло в дальнейшем выстроить правильные взаимоотношения с подчинёнными. Но всё это было много позже.

– Интуитивно я всегда понимал, что работать надо всегда и много. И пока другие ребята спали и гуляли, я работал. Наверное, поэто-

качались одной-единственной штангой, тягали гантели, выбивали из себя слабость и юношеский максимализм. Благодаря ему я выжил и стал человеком.

В наши дни модно стало требовать для занятий спортом специальные условия, зал, оборудование и прочее. Всё это ерунда – главное, желание...



му в 14 лет уже работал грузчиком на рынке, в 16 лет – фасовщиком на заводе. Параллельно занимался боксом и борьбой в ЦССКА.

В том, что Юрий Ухватав состоялся как человек и как бизнесмен, нет личной заслуги. Человек, сыгравший в его судьбе определяющую роль, вряд ли в это поверит, но Юра убежден – если бы не Слава, простой тренер по модному в то время бодибилдингу, не было бы ни бизнеса, ни самого предпринимателя.

– Не верьте тому, кто говорит – меня вырастила улица. Улица никому ничего хорошего не дала. Это я, как человек, выросший на ней, говорю. Улица ломает жизни молодых пацанов и девчонок, многие спиваются или становятся наркоманами. Наверное, меня ждала бы та же самая участь, если бы меня и еще 8 ребят с улицы не привел в спортзал тренер Слава. К сожалению, я не помню его фамилию. Но этот человек жертвовал своим личным временем и бесплатно занимался с нами спортом, воспитывал нас своим примером. Несколько дней в неделю мы собирались в спортзале «Геолог» (он уже давно сгорел) и по очереди

Заниматься спортом Юрий начал в 13 лет. Были, конечно, промежутки, когда приходилось бросать занятия, но больше, чем на полгода эти периоды не затягивались.

**РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС –
САМЫЙ СЛОЖНЫЙ,
КОГДА ВСЕ СКЛАДЫВАЕТСЯ
НА ЭМОЦИЯХ,
НА СОБСТВЕННЫХ
ОЩУЩЕНИЯХ.**

Так сложилось, что в 16 лет он пустился в свободное плавание по океану жизни. После 9 класса поступил в академию водного транспорта с четким пониманием необходимости высшего образования. Но окончил только первую ступень – ПТУ, параллельно работал



В НАШИ ДНИ МОДНО СТАЛО ТРЕБОВАТЬ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, ЗАЛ, ОБОРУДОВАНИЕ И ПРОЧЕЕ. ВСЁ ЭТО ЕРУНДА – ГЛАВНОЕ, ЖЕЛАНИЕ...

официантом-барменом, охранником, продавцом. А после получения диплома и освоения специальности моториста-рулевого отправился в плавание в буквальном смысле этого слова. Пять «каторжных» лет на гражданском флоте в машинном отделении он вспоминает до сих пор.

– Мы ходили по России, по Золотому Кольцу, по Москве на разных судах – на ракетах, пассажирских, грузовых транзитах. На улице жара за 30 градусов, а в машинном отделении – все 80, как в парилке.

Вспоминаю то время чуть ли не со слезами на глазах.

Но ничто в нашей жизни не бывает просто так. Все трудности даются для чего-то. Так и у Юры – каждый этап его жизни незаметно складывался, как кирпичики, в прочное основание будущего.

Судьба водила, словно за руку.

Сегодня фамилия предпринимателя Ухвата на слуху у многих жителей Наро-Фоминска и района. Кто-то, как водится, завидует, кто-то искренне рад за его успехи, но мало

кто знает, что за предпринимательской маской кроется человек скромный, порядочный, не гнушающийся никакой работы.

Ведь с чего начался его успех? Работая на флоте, смог скопить некоторую сумму, вернулся в Наро-Фоминск и занялся... выращиваем грибов-вешенок, какое-то время торговал рыбой. А потом нашел инвесторов, и в 2004 году в Наро-Фоминске открылся один из первых компьютерных клубов – «Шторм».

– Это был лучший клуб в городе, – вспоминает предприниматель. – Несколько лет подряд мы проводили чемпионат Наро-Фоминского района по компьютерному спорту. К нам приезжали лучшие команды. Тогда я понял – это шанс закрепиться в бизнесе, может единственный, его нельзя упустить, я вцеплюсь в него зубами и добьюсь успеха и точка! Если проиграю, то с мечтой можно попрощаться и идти работать клерком в офис.

Полгода он проводил в клубе каждую минуту. Какое-то время бизнес процветал, но уже очень скоро интернет пришел в квартиры, и клуб закрылся, оставив бесценный опыт и знания. Они очень пригодились, когда Юрий Ухватов с партнерами организовал компанию «Бизби», известную сегодня как надежный интернет-провайдер. В подвальном помещении одного из высотных домов открыл спортивный клуб «Шторм»: гантели, штанги, силовые тренажеры – сюда приходят те ребята с улицы, кто предпочел здоровый образ жизни бесцельному её прожиганию.

Но особым предметом для гордости смело можно считать его другое детище – ресторан «Прайд». О нем можно говорить долго, но перечислить в полной мере все достоинства не получится.

– Для того, чтобы дела шли хорошо, необходимо принимать личное участие в решении даже самого пустякового вопроса, – делится секретом успеха ресторатор. – Я ведь здесь, по сути, живу.

Ресторанный бизнес – самый сложный, когда все складывается на эмоциях, на собственных ощущениях. И здесь как нельзя кстати пригодился давний опыт из 90-х.

– Я прекрасно знаю и понимаю специфику работы официанта, бармена, повара. Стараясь своим примером показывать своему коллективу, как надо работать.

Атмосфера в ресторане – домашняя. Интерьер выполнен в стиле старого доброго английского паба с вековой историей.

– Многие рестораторы считают, что ресторан должен поработать 3-4 года, а потом полностью обновиться. Мол, гостям надоест одно и то же. Я не согласен с такой точкой зрения. Концепция нашего ресторана неизменна уже четвертый год, но гости не «изменяют» нам с открытия. И мы очень благодарны им. Посмотрите, здесь можно провести уйму времени и не устать. Расслабиться как дома, выпить чашку чая и вкусного кофе. 80% коллектива работает здесь со дня открытия ресторана, шеф-повар – настоящий профес-



сионал своего дела, меню отличается разнообразием. Сейчас здесь выпускается новая линейка продуктов – натуральные вкусные домашние пироги.

Стоит отметить, что на работе ресторана отразились санкционные действия. Закупочные цены выросли в 3-4 раза, но предприниматель сделал все возможное, чтобы на конечной стоимости блюда это отразилось в наименьшей степени. Так что ресторан по-прежнему пользуется у посетителей успехом из-за комфорта, уюта, предупредительного персонала и, самое главное, приемлемых цен.

А не так давно здесь состоялась встреча в новом формате – бизнес-завтрак для чле-

нов Наро-Фоминской ТПП. Представители властных структур, предприниматели Наро-Фоминского района, объединенные утренней трапезой, провели время и с пользой, и с явным удовольствием.

Можно ли совмещать в себе две ипостаси – быть предпринимателем и оставаться человеком? Да, уверен бизнесмен. Несмотря, по его признанию, на сложный характер, постоянную занятость и отсутствие в семье, дело, которым он занимается, нужное. А чтобы на голове ненароком не заблестела корона от сознания собственной значимости, Юра каждую свободную минуту уделяет занятиям спортом. Ведь в конечном итоге не предпринимательство, а именно спорт вытаскил его с того света.

– В прошлом году на турслете я получил перелом шейного позвонка, – вспоминает Юрий. – Долго лежал в больнице, перенес несколько операций, все они прошли успешно, хотя я и похудел на 15 кг.

Другой, наверное, опустил бы руки, принял себя жалеть и беречь, но Юра решил по-другому. Стыснув зубы (в большей степени от оглушающей боли) и взяв волю в кулак, он, образно говоря, чуть ли не ползком отправился в собственный спортзал приводить истерзанное травмой тело в порядок. Восстановление продолжается до сих пор, но своего он добился. Былая форма возвращается.

А как же американская мечта?

– Я не заработал много денег, но набрался достаточного количества опыта. Но не перестаю учиться. Ведь кто знает, что с нами случится в будущем. В одночасье можно все потерять, и тогда надо найти в себе силы, чтобы начать все снова. Я делаю дело не ради денег, а ради самой идеи.

А еще ради идеи Юрий Ухватов организовал 30 километровый пеший поход по линии обороны 33-й Армии, защищавшей рубежи Наро-Фоминска от немецко-фашистских захватчиков в Битве за Москву 26 декабря, в день его освобождения. В августе состоится восхождение на гору Фишт. Проектов, которые смело можно отнести к общественной жизни, много – нет времени рекламировать их.

– Иной раз я думаю – зачем мне это все? Но потом понимаю: жить по-другому я уже не смогу.



ПОДМОСКОВЬЕ-АФРИКА – КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ ЧЕРЕЗ ЛОГИСТИКУ.

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АФРИКОЙ.
ИННОВАЦИИ В ТРАНСПОРТЕ И ЛОГИСТИКЕ» В РАМКАХ НЕДЕЛИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ.



Первые шаги сотрудничества Подмосквья и стран Африки были сделаны в начале этого года при поддержке ТПП МО и ТПП РФ. Была проведена встреча, заключены первые соглашения, налажены контакты. На прошлой неделе сотрудничество расширило свои границы.

«Круглый стол» «Логистическое взаимодействие между Россией и Африкой. Инновации в транспорте и логистике», организованный Торгово-промышленной палатой области при поддержке Регионального совета по развитию отношений со странами Африки, состоялся в «Экспоцентре» в рамках выставки «СТЛ. Системы транспорта и логистики» и обозначил основные параметры сотрудничества региональных компаний с африканскими партнерами в этой сфере.

Во встрече приняли участие представители деловых и научных кругов, МИД, Минэкономразвития и Минтранса России, областного Минтранса, дипкорпуса стран Африканского континента, представители бизнеса России и Африки.

«Надежная логистическая система, которую мы рассчитываем выстроить с участием компаний, представленных в Торгово-промышленной палате Московской области, будет способствовать установлению более тесных связей между Российской Федерацией и Африкой, – заявил дуаиен африканского дипкорпуса, чрезвычайный и полномочный посол Республики Мадагаскар в России Элуа Максим Дуву. – Надежная логистическая сис-



тема, – пояснил посол, – это средство развития и укрепления взаимовыгодных отношений между Россией и Африкой». Он отметил, что существующая сеть авиационных и морских путей, связывающих страны Африканского континента с Российской Федерацией,

недостаточна и не отвечает требованиям времени. Это, по его словам, в частности, приводит к тому, что «русские операторы предпочитают покупать произведенные в Африке продукты у западных компаний, а не импортировать их напрямую». «Основательная



и эффективная логистическая поддержка между Россией и Африкой необходима», – заявил дуайен африканского дипкорпуса. По его мнению, наиболее продуктивный результат дадут непосредственные контакты между бизнес-сообществом Московской области и африканскими предпринимателями. И такие деловые связи зарождались непосредственно на мероприятии, т.к. обе стороны выдвигали довольно интересные предложения, обсуждали актуальные проблемы взаимодействия стран Африки и России в сфере логистики.

«Мы можем предложить для стран Африки комплексную систему управления автопарком, которая включает в себя возможность поставки оборудования для телеметрии, услуги телематического хостинга, а также комплексную систему управления бизнесом», – сообщил директор по развитию одной из подмосковных компаний Евгений Евлашин.



Представитель логистической компании – уполномоченного экономического оператора «Калипсо», осуществляющего поставку продукции между двумя странами, Анна Чинёноква рассказала о сертифицированных

возможностях по упрощению прохождения таможенных процедур и, как следствие, ускорению сроков доставки товаров из Африки в Россию и обратно.

Многие темы «круглого стола» вызвали живые дискуссии, поднимали и другие важные вопросы взаимодействия в различных сферах деятельности, таких, как образование, здравоохранение, совместные бизнес-проекты...

Все участники встречи остались довольны и выразили уверенность, что данное мероприятие стало хорошим началом для развития сотрудничества в логистическом секторе, потому как хорошо выстроенная логистика приведёт к улучшению взаимодействия не только в торгово-экономической сфере, но и в туристической и многих других отраслях. Горизонт делового и дружественного сотрудничества между нашими странами обширен и открыт для новых возможностей.





«КАЛИПСО»: СТИРАЕМ ГРАНИЦЫ!

В нынешних напряженных экономических и политических условиях между Россией и зарубежными странами выстраивание деловых отношений – всегда подарок. А если они строятся легко, быстро и без преград, вдвойне приятно. Наладить такие отношения между странами помогает компания «Калипсо». О том, как это происходит, нам рассказывает основатель и руководитель компании, **Сергей Боев**.

– *Расскажите немного о Вашей компании?*

– Группа компаний ТЭС – логистический оператор и таможенный представитель, входящий в ТОП-20 представителей по итогам 2015 года. Мы постоянно развиваем новые продукты; так, в октябре прошлого года одна из наших компаний, «Калипсо», получила статус Уполномоченного экономического оператора.

Российское таможенное законодательство очень сложное, но для надёжных компаний оно позволяет применять специальные упрощения при ввозе. Импортёр в статусе Уполномоченного экономического оператора (УЭО) получает право пользоваться ими.

Впервые в России этот статус получили автопроизводители – совместные предприятия. Конвейерное производство, зависящее от импортных комплектующих, не должно было быть остановлено из-за задержек на таможне. Впоследствии статус получили многие производства, но очень немногие таможенные представители. «Калипсо» стала оператором, чтобы делиться со своими поставщиками и клиентами этими упрощениями для получения выгоды всеми сторонами. Мы берем на себя всю цепочку импорта.

– *Каковы преимущества работы с «Калипсо»?*

– Во-первых, это выгодно по времени. Мы имеем право выпустить груз до подачи таможенной декларации и до уплаты всех пошлин. Мы гарантированно проходим таможню за пять часов. Многие участники ВЭД знают, что такое недельная задержка груза на складе временного хранения. С нами это исключено.

Во-вторых, это выгодно финансово. Поскольку груз выходит без уплаты пошлины или

обеспечения, то покупатель на российской стороне может иметь отсрочку по таможенным платежам до 40 дней. За это время он совершенно точно успеет продать или поставить в производство свой груз и уже получить с него прибыль. Таким образом сокращаются издержки и снижается конечная стоимость товаров на нашем рынке.

Выгоды УЭО доступны, если «Калипсо» становится импортёром, и груз едет на наш внешнеэкономический контракт. Но этим дело не ограничивается. Собственные склады, развитая логистическая структура, отдел реализации и служба финансового консультирования позволя-

– *Несмотря на сравнительно недавнее появление «Калипсо» на российском рынке, положительный опыт работы уже имеется?*

– Сегодня у «Калипсо» налажены деловые отношения со странами Европы, Азии и Африки. Африка – зона прогрессивного развития, и Россия, в частности, Подмосковье, очень заинтересованы в развитии деловых, торговых и иных отношений с этими странами. В январе мы начали работать с африканскими поставщиками. Поставщикам мы интересны не в меньшей степени: если их товары быстрее прочих попадают на рынок и стоят дешевле,

**ВСЕ ЧАЩЕ «КАЛИПСО» В ОДНОМ ЛИЦЕ
СТАНОВИТСЯ ПОСТАВЩИКОМ И ТОВАРА,
ТАМОЖЕННЫХ И ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ,
И УСЛУГ ДОСТАВКИ ОДНОВРЕМЕННО.**

ет нам работать как настоящий 4PL-оператор. Все чаще «Калипсо» в одном лице становится поставщиком и товара, таможенных и финансовых услуг, и услуг доставки одновременно. При этом любой клиент может, если хочет, сохранить всех предыдущих своих подрядчиков и контролировать цепочку поставки. Мы очень гибко подходим. Но в любом случае наши клиенты юридически покупают свой груз в России, а все задачи по международным расчетам мы берем на себя.

разумеется, они охотно идут на работу с УЭО. Значительную долю в нашей работе сегодня занимает поставка овощей и фруктов. Начав с 250 тонн груза в январе, к марту мы увеличили поставки до 1000 тонн, и объемы продолжают расти. И сегодня, когда в отношении нашей страны действуют зарубежные санкции, деловые отношения на таком уровне помогают сломать барьеры. А «Калипсо» гарантирует слаженный, качественный и выгодный сервис для клиентов с обеих сторон границы.



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**



БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ» ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ, ПОСВЯЩЕННЫХ ДНЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В Москве на территории ВДНХ прошел День предпринимателя, организованный Правительством Москвы и общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

В рамках мероприятия состоялся форум «Бизнес-Весна 2016» и ярмарка местных производителей «Сделано в Москве». Особым вниманием гостей пользовался «Центр услуг для бизнеса» – территория, где предприниматели могли получить информацию по всем важным для них вопросам, как то регистрация компании, открытие счета, образовательные программы, подбор кадров и многое другое.

В рамках Форума состоялось подписание соглашений, по условиям которых московские предприниматели – резиденты технопарков смогут возместить часть затрат на уплату процентной ставки по банковским кредитам. Со стороны Правительства Москвы соглашение подписал руководитель Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы Олег Бочаров. Банковское сообщество представили четыре финансовые организации – банк «Возрождение», Промсвязьбанк, Сбербанк и ВТБ24.

Соглашение, которое от банка «Возрождение» подписала Вице-президент Ирина Газарян, предусматривает совершенно новый механизм получения субъектами МСП субсидий. Резидентам технопарков города не надо обращаться за субсидией в Правительство Москвы, все необходимые процедуры будут совершаться непосредственно в уполномоченном банке, выдавшем кредит. «В рамках подписанного сегодня соглашения мы совместно с Департаментом науки, промышленной политики и предпринимательства объединяем усилия в создании субъектам МСП-резидентам технопарков более комфортных условий для развития бизнеса. Вместе с тем, мы надеемся, что

со временем в рамках этой программы поддержкой города сможет воспользоваться гораздо более широкий круг субъектов МСП, и рады, что наши взгляды на перспективы развития программы совпадают с планами Правительства», – отметила Ирина Газарян.

В «Центре услуг для бизнеса», который открылся для предпринимателей в 69 павильоне ВДНХ, банк «Возрождение» был представлен информационным стендом. Здесь гости площадки могли получить информацию об услугах банка для бизнеса – расчётно-кассовое обслуживание, эквайринг, инкассация, зарплатные проекты, кредитование и использованием инструментов господдержки МСП.

«Подобные мероприятия крайне полезны для предпринимателей, они получают самую актуальную информацию о мерах господдержки, имеют возможность напрямую пообщаться с представителями власти и банковского сообщества, а также завести интересные деловые контакты. Банк «Возрождение» исторически принимает активное участие в мероприятиях, посвященных Дню предпринимательства, во всех регионах своего присутствия», – сказала в заключение Ирина Газарян.

Банк «Возрождение» (ПАО) – персональный банк для корпоративных и частных клиентов. По данным Банка России, входит в ТОП-30 крупнейших российских банков. С 2015 года банк «Возрождение» входит в группу Промсвязькапитал. Филиальная сеть насчитывает 132 офиса и более 2100 банкоматов, включая банкоматы партнеров. Банк обслуживает 1,7 млн частных лиц и более 60 тыс. счетов корпоративных клиентов, предлагая широкий спектр услуг, который включает прием вкладов, расчетные операции, зарплатные проекты, кредитование юридических и физических лиц, в том числе предоставление ипотечных кредитов, обслуживание банковских карт. www.vbank.ru

Группы банка «Возрождение»:
www.facebook.com/Vozrozhdenie
http://vk.com/vozhrozhdenie_time
<http://ok.ru/group/53541508874483>

ЭНЕРГИЯ ДИАЛОГА



Журнал «Бизнес-диалог. Подмосковье» продолжает традицию проведения встреч бизнеса с профильными министрами правительства Московской области. 31 мая в Мособлдуме состоялся круглый стол с участием министра энергетики Московской области Леонидом Негановым. Модератором выступил вице-президент ТПП Московской области Вадим Винокуров.

Участники нашего журнала, вышедшего в апреле и посвященного энергетическому комплексу региона, представили свои проекты, выдвинули предложения и обсудили их с министром. На мероприятии была демократичная обстановка, и Леонид Неганов с удовольствием отвечал на вопросы, предлагал пути решения. О снижении затрат на энергообеспечение для промышленных предприятий рассказал заместитель генерального директора по развитию «ЭнергоХолдинг» Андрей Макаркин. Вопрос использования оптимизаторов энергопотребления OPTEL для экономии энергопотребления и защиты оборудования на предприятиях коммунальной сферы Московской области осветил замдиректора ООО «Энергия Оптимум» Давид Орагвелидзе. опытом расширения клиентской сети за счет внедрения новых энерготехнологий и систем эффективного управления поделилась компания «Беннинг» в лице Ивана Аксенова.





Диалог состоялся. Он был интересным, ярким, результативным. Изучение и анализ некоторых вопросов будут иметь продолжение. Например, вопрос компании «ЛИСИС» о взаимодействии производителей оборудования и органов власти при продвижении на региональном рынке отраслевых инновационных материалов.

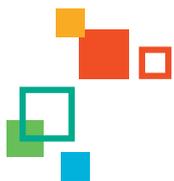




ЭНЕРГИЯ ОПТИМУМ

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА



Многие из нас не понаслышке знакомы с такой неприятностью, как перепады напряжения в сети, из-за чего в большинстве случаев выходят из строя бытовые приборы. Деятельность ООО «Энергия Оптимум» направлена как раз на то, чтобы потребитель смог защитить себя от подобных эксцессов.

Рассказывает учредитель компании, зам.директора **Давид Орагвелидзе.**

– Обозначьте основное направление вашей деятельности.

– У большинства потребителей возникают проблемы с качеством электрической энергии, завышением или занижением напряжения относительно ГОСТа (т.е. 220 +/- 5%). Плохое качество сети электропитания является основной причиной аварийного выхода из строя оборудования, снижения его КПД и сокращения срока службы.

Созданная три года назад компания «Энергия Оптимум» занимается комплексным изучением проблем электропитания у потребителя, внедрением технологий для оптимизации энергопотребления и сбережения электрической энергии. Мы обладаем богатым опытом в решении подобных проблем. За время нашей работы мы произвели обследования большого количества предприятий и учреждений, в которых успешно применили технологии оптимизации энергопотребления OPTEL.

Проведено большое количество тестовых испытаний на различных объектах в реальных условиях. Каждое испытание подкреплено массивом данных и отчетом специалистов

об эффективности работы оборудования.

Оно изначально разрабатывалось с дальним «прицелом» – чтобы быть максимально качественным, удобным, эффективным. В нем использован интерфейс, подстраиваемый под каждый конкретный случай нагрузки, будь то электродвигатели, уличное освещение, компрессорные установки, насосные станции и т.д.

В итоге налицо существенная экономия и, главное, защита от перепадов напряжения. Всем известно, что в утренние часы «пик» напряжение «проваливается». Оптимизатор справляется с этой проблемой, поднимая напряжение либо на 12 вольт, либо на 24 вольта. При установке его в конкретное место энергосистемы он настраивается таким образом, чтобы обеспечить оптимальные условия для работы подключенного после него электрооборудования.

Стоит отметить, что технический отдел компании проводит различные исследования, изучает запросы рынка, в результате чего было принято решение о разработке так называемых бустеров для сетевых компаний, которые позволяют обеспечить конечных

потребителей, на протяженных линиях, комфортным напряжением. Бустеры работают как на повышение, так и на понижение напряжения.

Совместно с компанией «Россети» провели испытания Бустера на площадке в Вологодской области. В результате подключенные потребители (небольшой поселок городского типа) вновь смогли пользоваться всей электрической бытовой техникой: холодильным оборудованием, телевизорами и т.д. Бытовые приборы начали функционировать в том режиме, в котором, собственно, и должны были работать.

Условно наша работа делится на несколько этапов: обследование объектов, подбор оборудования, внедрение оборудования и техническая поддержка.

– А много ли по стране таких поселков, где из-за нехватки напряжения люди не могут воспользоваться бытовой техникой?

– На самом деле такая картина наблюдается повсюду. В период становления новой России сетям уделялось совсем мало внимания, большинство сетей, как в крупных городах,

так и в маленьких поселках, изношены. Соответственно о качественной подаче электроэнергии не может идти и речи. Потребитель сам выбирает для себя системы, которые позволяют эффективно работать с подключенным оборудованием (либо это стабилизаторы, либо оптимизаторы напряжения). Благо, что они сейчас распространяются по рынку массово.

– Сейчас идет активный рост застройки новых территорий, реализуются госпрограммы. Взять хотя бы программу поддержки многодетных семей и выделения им земельных участков с подведенными новыми инженерными сетями. Казалось бы, старых сетей должно оставаться все меньше...

– Дело в том, что все новостройки со своими новыми сетями подключаются к уже имеющимся мощностям, достаточно изношенным. Нагрузка на них становится больше, что может привести к нежелательным последствиям.

– Насколько велика территория вашей ответственности?

– Мы работаем не только в Московской области. Мы работаем по всей России. Наши представительства раскинулись от Владивостока до Калининграда. Наши дилеры во всех регионах представляют оборудование в тестовую эксплуатацию с подготовкой отчетов по эффективности, гарантийным и сервисным обслуживанием.

– Компания занимается комплексным изучением проблем электропитания и внедрением технологий для оптимизации энергопотребления. Господдержка вам оказывается?

– Мы достаточно тесно взаимодействуем с государственными структурами, в частности, с руководством Московской области. И на сегодняшний день нас такие отношения вполне устраивают.

не устраивают. На наше обращение в министерство энергетики МО по поводу тестовой эксплуатации оптимизаторов энергопотребления в подмосковных Вербилках последовал незамедлительный ответ. Сегодня там происходит снятие показаний с анализом данных

ше у нас подобные разработки тоже были, но существовали они разрозненно. Наше оборудование почти на 100% состоит из отечественных комплектующих.

– Область применения вашего оборудования достаточно широка. Это и промышленность, и образовательные учреждения, и спортивные объекты. В каком направлении работать сложнее?

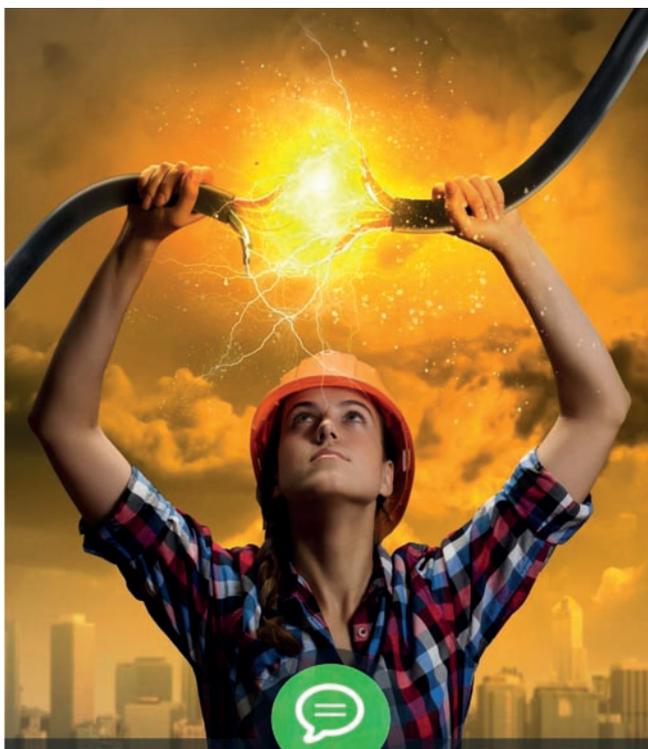
– Для нашего потребителя очень сложно понять, что это такое – оптимизация. Тот, кто попробовал, оценил преимущества нашей разработки, тот никогда от нее не откажется. Особенно если до этого приходилось чуть ли не каждый вызывать сотрудников сервисных служб, чтобы починить сломавшуюся в результате скачка напряжения технику.

В нашем случае самый сложный момент заключается именно в доказательной базе. По укоренившейся, к сожалению, привычке большая часть населения предпочитает испытывать каждодневные неудобства, чем применять передовые технологии себе же на благо, придумывая различные причины для того, чтобы отказаться от новейших достижений.

Наши же постоянные клиенты, общаясь между собой, передают о нас информацию своим партнерам и знакомым, характеризуя нас как надежного поставщика качественного оборудования с многоплановыми задачами. Как я уже говорил, это и экономия, и комфортный режим работы для систем электропитания.

– Какие планы будут реализованы в ближайшее время?

– Планируем расширять присутствие в различных сегментах энергетического рынка. Завершаем разработку бытовых устройств, устройств защиты, контроллеров освещения. Сегодня энергетическая отрасль выходит из кризисного «пика» и развивается. Надеюсь, что наша компания сможет внести в дело развития свой вклад.



Зачастую косвенная экономия бывает гораздо важнее и ощутимее, чем прямая экономия электроэнергии. Например: дневная сумма потерь при простое производственной линии может превышать прямую экономию за месяц.

на предмет внедрения бустеров в систему уличного освещения. Установка бустеров даст возможность регулировки напряжения с выводом всех параметров сети и возможное прекращение по астрономическому времени.

Бустер – это исключительно наша разработка. Раньше подобные системы были представлены на нашем рынке главным образом импортными производителями. И хотя рань-

Простой монтаж

Производится в разрыв сети после прибора учета электроэнергии



Индивидуальные настройки

Оборудование легко настроить под условия вашей сети



Простота управления

Логически понятный интерфейс позволит легко ориентироваться в настройках



Интеграция в системы контроля и учета

Интеграция осуществляется с использованием интерфейсов RS-232, RS-485 или Ethernet по протоколу MODBUS



Энерго Альянс

А.СМИРНОВ: «БУДУЩЕЕ ЭНЕРГЕТИКИ ВИДИТСЯ СТАБИЛЬНЫМ»



Для того, чтобы быть талантливым предпринимателем, необходимо обладать сильным характером. Председатель совета директоров Группы компаний «Энерго-Альянс» **Алексей Юрьевич Смирнов** обладает и волевым характером, и предпринимательской хваткой.

– *Алексей Юрьевич, вы и руководитель компании, и предприниматель. Чего в вас больше?*

– Я еще занимаюсь и общественно-политической деятельностью, поскольку являюсь членом межотраслевого совета по вопросам потребителей при губернаторе Московской области, руководителем комитета по энергетике регионального подразделения общественной организации «Деловая Россия».

еще многое предстоит изменить и сделать.

Чего во мне больше... Все зависит от того, в какую сферу деятельности погружаешься в настоящий момент. Ведь в каждой из них требуются определенные качества характера. И задача каждого из нас – понять, в чем заключается этот талант, раскрыть его и применить на благо общества.

– *Компания «ЭнергоАльянс» занимается внедрением системы учета и управления энергоресурсами. Как давно в нашей стране этому вопросу стали уделять должное внимание?*

– Достаточно давно – примерно с 2000-х годов. Основная активность развернулась после принятия 23 ноября 2009 года Федерального закона №261 об энергоэффективности. И если до этого у нас в стране существовали «кулибины» и местечковые мастера, то после принятия этого закона уже на качественно ином уровне стали внедрять системы учета энергоресурсов и реализовывать энергосервисные контракты, в которых четко прописаны механизмы энергосбережения по всем видам ресурсов – газу, теплу, воде, электроэнергии.

– *У нас в стране на тот момент были предприятия, которые занимались производством интеллектуальных приборов учета, работающих в АСКУЭ?*

**ГОСУДАРСТВО ДЕЛАЕТ МНОГО ШАГОВ
В СТОРОНУ ТОГО, ЧТОБЫ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО АКТИВНО РАЗВИВАЛИСЬ**

Профессия предпринимателя, с учетом российской действительности, до сих пор остается одной из самых динамичных. Очевидно, что и государство делает много шагов в сторону того, чтобы сфера предпринимательства активно развивались.

Но, с другой стороны, существует еще множество бюрократических препятствий, мешающих развить предпринимательскую деятельность до мирового уровня. И хотя определенные сдвиги в этом направлении есть,

– Нет, таких предприятий не было. Но дело сдвинулось с «мертвой точки». Для начала очень важно было осуществить грамотное внедрение иностранных технологий в российский рынок. Не просто купить и перепродать, а именно внедрить. Мы занимаемся этой деятельностью с 2008 года.

– Получилось подогнать европейский опыт на российскую основу?

– Люди, какой бы национальности они ни были, одинаково потребляют энергоресурсы, а вот система учета поставлена по-разному, где-то хуже, где-то лучше.

Поэтому перед тем, как запустить автоматизированную систему учета на наш рынок, мы тщательно изучили европейский опыт, определили крупных надежных игроков и решили работать с технологией Landis+Gyr – одной из лучших, по нашему мнению, систем учета энергоресурсов в мире.

Фактически мы создали свой продукт, объединившись с мировым производителем, заключили договоры на представление интересов в России и ряде стран СНГ. Мы не просто скопировали данную технологию – мы взяли основные компоненты этой системы и в настоящее время занимаемся тем, что активно локализуем производство в России и интегрируем ее в нашу энергетику. По сути это стало российским продуктом, внедрение которого повлекло за собой создание рабочих мест и использование всех преимуществ на благо потребителя. Тем более, что сейчас, в непростое время для нашей страны, государство оказывает хорошую поддержку по программам импортозамещения...

– Санкции больно ударили по энергетической отрасли?

– Ощутимо. Ведь российская энергетика практически полностью базируется на импортном оборудовании, хотя за последнее время наши предприятия заметно активизи-

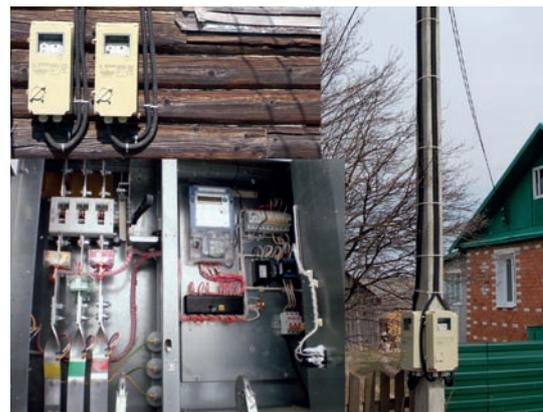
ровались. Так, от санкций мы понесли не только урон, но и получили положительную динамику развития. Слабые игроки уходят, сильные развиваются. Происходит, если можно так сказать, естественная очистка рынка. Люди, которые хотят работать, успешно продолжают этим заниматься.

– А как быстро потребители энергоресурсов пришли к пониманию необходимости установки приборов учета?

– Вполне логичным было бы, чтобы мы с вами, как потребители, платили только за потребленные ресурсы. Сейчас тарифы выглядят таким образом, что управляющие компании производят начисления потребителям, исходя из площади квартиры, по квадратным метрам или по количеству проживающих. И никто не знает, какая температура должна держаться в квартире и какая держится в реальности, до какой температуры нагреваются батареи отопления, сколько в реальности мы потребили электроэнергии. Вы представляете, сколько в стране еще домов с газовыми колонками? И далеко не все они оборудованы приборами учета газа.

Все эти нормы были разработаны и применялись в те времена, когда все было практически бесплатно. Вносимые сегодня нормативные поправки защищают собственников и дают им право платить по иному принципу. В сфере электроэнергетики это уже работает, постановлений по части организации и правил учета на розничном рынке было издано немало. То же самое коснется воды и газа.

Ситуация пусть и не быстро, но меняется к лучшему, разворачивается лицом к потребителю. Ведь очень удобно и правильно, когда потребитель получает данные о потребленных ресурсах не через УК, а с помощью специализированной системы, которая объективно и беспристрастно оценивает реальные расходы энергоресурсов.



– Понятно, что людям выгодна установка приборов учета. Формула «платить только за потребленные ресурсы» позволяет серьезно экономить на услугах ЖКХ. Не приходилось ли сталкиваться с сопротивлением со стороны управляющих компаний?

– Конечно, приходилось. Но сейчас совместно с Минэнерго МО реализуется ряд пилотных проектов по комплексному учету, которые помогут изменить менталитет и отдельных потребителей, и управляющих компаний. Главное, что приходит понимание того, что платить надо только за потребленные ресурсы.

– Какими будут ваши прогнозы на ближайшее будущее? Что ждет отечественную энергетику?

– Если будет создана крепкая основа тарифной политики, появятся изменения в инвестиционной и законодательной сфере, бизнес активно пойдет в эти отрасли и будет их развивать. Так что я уверен – российскую энергетику ждут непростые, но стабильные времена.





ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ЛУЧШЕ... НЕЛЁТНОЙ ПОГОДЫ

Или история о том, что ни время, ни обстоятельства не могут помешать человеку добиться успеха

У каждого времени – свои герои. Наше время, слава Богу – мирное, пусть и весьма относительно. Так кого тогда спрашивается, приглашать учителям на уроки в школы? На чьём примере подрастающим поколениям «строить жизнь»? На этот вопрос есть ответ. В истории российского предпринимательства можно найти немало таких образцов стойкости, мужества и просто «преодоления», что если о них ещё и умело рассказывать, то никаких «военных приключений» не надо. **Феликс Жамалиев**, руководитель группы компаний «Центр гостиничных услуг» говорит, что ему интересно наблюдать за глазами детей, когда он во время проведения недели предпринимательства рассказывает в школах свою историю. Историю о том, кем может стать тот...

«...КТО БЫЛ НИКЕМ»

Впрочем, что значит – «никем»? Родители Феликса были электромонтером-монтажником и медицинской сестрой – представителями профессий, весьма в советское время уважаемых. Во всяком случае, о «простых рабочих и служащих» в газетах писали чаще, чем о «жизни и удивительных подвигах» различного уровня чиновников, что в наше время составляет главный «тренд». Но советское время ушло, оставив о себе лишь воспоминания да неразрешимые споры о том, что в нём было больше – хорошего или плохого.

Началась Перестройка со всеми вытекающими из неё последствиями – и хорошими, и плохими... Как раз в это время, в 1987 году, Феликс поступил в Казанское музыкальное, а в 1989 году – в Казанское медицинское училище, учёбу в котором закончил уже после службы в рядах Советской Армии.

После окончания учёбы работал на разных должностях в больнице. В 1994 у него родился старший сын, и для того, чтобы прокормить семью, молодому медику нужно было работать... – как бы это помягше сказать? – не только по специальности. Итак:

– В первую смену работал в поликлинике медрегистратором, вечером ждало мытьё полов в кабинетах врачей и в коридоре (отчего я очень любил сухую погоду), ночь-через две выходил охранником в приёмный покой стационара и когда доставалось разгружать вагоны, с удовольствием собирал бригаду грузчиков из таких же нуждающихся в средствах. Было не до учебы...

Как в 20-е годы прошлого уже века народ ехал в «Ташкент – город хлебный», потому что «там – тепло, там – яблоки», так в 90-е население великой страны стало переезжать поближе к её столице, потому что нормально зарабатывать становилось возможным только там. Трудовую деятельность в Московской области выпускник медицинского колледжа начал в 1996 году... водителем в строительной фирме, где подрабатывал ещё и помощником каменщика, столяра, плотника, штукатура-маляра. А ещё в том же году поступил работать водителем-охранником в ООО «Барьер». У этой работы было одно важное, можно сказать, спасительное преимущество – график «сутки-трое». Но организации не выдержали конкуренции, и пришлось Феликсу





заниматься частным извозом. Несмотря на все проблемы и неприятности, которые пришлось пережить, он, вспоминая те годы, говорит, что...

«...НЕТ ХУДА БЕЗ ДОБРА»

И действительно: приобретённые на стройке навыки помогли ему при строительстве собственного дома на собственном участке, да и по сей день помогают. Работая таксистом, он более детально изучил Москву и Московскую область, узнал запросы клиентов, что в дальнейшем и помогло «найти свою нишу» и основать свой бизнес. И конечно немалую роль в будущем этого бизнеса сыграло «место дислокации» предыдущего места работы – аэропорт «Домодедово».

Собственный бизнес начался с одного микроавтобуса вместимостью 13 мест в 2004 году. (Сейчас – для сравнения – собственный парк автобусов готов перевезти одновременно более 400 пассажиров). В этом же году родился второй ребёнок.

Дальше – только рост: рос бизнес, росла семья. Сейчас у Феликса Жамалиева пять детей, а бизнес вырос до группы компаний «Центр гостиничных услуг», которая занимается не только транспортом, но и размещением в гостиницах экипажей и пассажиров в случае задержек рейсов в аэропортах.

– Мы оказываем комплекс услуг по оперативному бронированию номеров в гостиницах, организации встречи, трансфера из аэропорта или вокзала до гостиницы и обратно в день выезда в любой стране мира, ведем клиента от прилета или прибытия на поезде и до покидания города пребывания. Отдельное направление нашей профессиональной деятельности – предоставление

гостиничных услуг экипажам, командированным сотрудникам и пассажирам задержанных рейсов. Мы обладаем оперативной информацией о наличии свободных мест в гостиницах для большого количества пассажиров и, соответственно, готовы в любой момент предложить столько номеров для проживания, сколько нужно. Также мы организуем питание для пассажиров и туристов по разумным ценам. У нас есть собственные, в круглосуточном режиме работающие стойки в аэропортах Домодедово и Внуково.

Это – в столичном регионе. В целом же «географии» Центра гостиничных услуг может позавидовать любая компания: республики Татарстан и Башкортостан, Краснодарский и Пермский края, Крым, плюс – Барнаул, Красноярск, Южно-Сахалинск, Магадан...

– Мы работаем с компаниями ВАО «Интурист» и «Интурист – Томас Кук», – добавляет Феликс Жамалиев, – обслуживаем кроме авиакомпаний ещё и корпоративных клиентов – это различные заводы, фабрики, предприятия, которые отправляют свои сотрудников куда либо в командировки. В чём наш главный плюс? В прозрачности расходов для бухгалтерии, для проверяющих, ведь согласитесь, что 540 рублей командировочных в сутки, на которые надо и поесть, и где-то жить – это неправильно. А вообще у нашей компании много плюсов.

Про «минусы», точнее про истории, когда из-за банкротств контрагентов-должников он терял миллионы, Феликс Жамалиев тоже рассказывает, но видно, что такие «удары» он научился держать. А ещё видно, что жаловаться вообще не любит, о проблемах если и говорит, то без «вселенских обид» и без «яростного негодования». Он считает, что самая...

«...БОЛЬШАЯ ПРОБЛЕМА – НЕПРОФЕССИОНАЛИЗМ»

Конкретнее – «непрофессионализм создателей законов».

– Ужесточая правила, они смотрят только в одну сторону, создают новые законы без оглядки на уже действующее федеральное законодательство. В законе четко сказано, что индивидуальные предприниматели и все остальные юридические лица не имеют права брать для пассажирских перевозок водителей без российских водительских удостоверений, а как иностранцу получить водительское удостоверение, закон не рассказывает. У нас работают граждане Белоруссии, с которым у нас с одной стороны вроде как Союзное государство, они приравниваются к гражданам России, но с другой стороны – работать водителями её граждане права не имеют...

Рассказывает, как взял на работу «своих», как один из них, мужик за 50 уже лет, повёз школьников на выпускной бал, да не куда-нибудь, а в Кремль, что означает – есть заранее заказанный пропуск, каждая машина проверена кинологами и т.д. И тут по пути у автобуса рвется воздушный шланг...

– По сути – рядовое событие, есть шланг запасной, но он водитель, его не меняет, под автобус не лезет... Тот же самый белорус – возьмет, поменяет да дальше поедет. А этот водитель фактически сорвал поездку! Но я успел и кинологов найти, и с ФСО-шниками о том, что придет другой транспорт, договорился. Не договорился только... с замдиректора школы по безопасности. Такое бывает. Встречаются люди, живущие только по инструкции: шаг влево, шаг вправо для них неприемлем.

С гораздо большим энтузиазмом рассказывает Феликс Жамалиев о том, что меняется к лучшему, о том, как растёт тот самый профессионализм:

– В гостиничной и аэропортовой сфере это очень заметно. Многие начали отвечать за качество. Люди растут, профессионалы знают, что конкретно они должны делать в случае форс-мажора, чтобы пассажиры, особенно с детьми, не сидели и не ждали в аэропорту. Задержки уже минимизируются. Это видно по снижению моей работы. Это радует...

– А я думал, что вас это наоборот должно расстраивать! Что для вас выгоднее было бы как раз, если б рейсы отменялись, задерживались... Ведь при чётко налаженной работе вы теряете клиентов!

– Мы из этой ситуации выходим другими способами: например, добавляем для наших клиентов экскурсионные программы. Всё то, что нас не убивает, делает крепче.

Алексей Сокольский.

КОМПАНИЯ КНАУФ ВЫПУСТИЛА ПЕРВЫЙ В РОССИИ ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНИК ПО ТЕХНОЛОГИЯМ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



25 мая на «круглом столе», прошедшем в рамках деловой программы финала Национального чемпионата профессионального мастерства WorldSkills Russia 2016, компания КНАУФ представила первое в России электронное учебное пособие по технологиям сухого строительства. Учебник «Технология монтажа каркасно-обшивных конструкций на примере материалов и технологий КНАУФ» подготовлен экспертами компании и уже прошел апробацию в четырех колледжах. Пособие рекомендовано Федеральным институтом развития образования (ФИРО) для использования в учебном процессе учреждений среднего профессионального образования по профессиям «Мастер сухого строительства» и «Мастер отделочных строительных работ».

Учебник состоит из шести глав, которые включают введение, основы материаловедения, инструменты и приспособления, технологии отделочных работ, организацию производства строительных отделочных работ, технику безопасности и охрану труда. Три режима с отдельными доступами «Ученик», «Преподаватель» и «Самообучение» позволяют обучающемуся самостоятельно выполнять задания, а учителю контролировать учебный процесс. Преимуществами этого учебного пособия являются его интерактивность и

прикладной характер. В учебнике собрано большое количество проверочных тестов, видео, анимационных роликов, лабораторно-практических работ.

«Круглый стол» «Повышение престижа рабочих профессий: образование с помощью электронного учебника», в рамках которого прошла презентация, собрал представителей бизнеса, общественных и образовательных организаций России и других стран. Участники обсудили вопросы современного профессионального образования, повыше-

ние престижа рабочих профессий, а также высказали свое мнение относительно нового учебника.

Открывая работу «круглого стола», Ирина Терентюк, руководитель службы маркетинга группы КНАУФ СНГ, отметила: «Компания КНАУФ, являясь крупнейшим производителем строительных материалов, ставит перед собой задачи не только выпускать качественные продукты, но и развивать отрасль, в том числе за счет своих социальных и образовательных проектов по подготовке высококлассных профессионалов. К сегодняшнему дню мы проделали огромную работу в данном направлении: с 1995 года обучение по программам КНАУФ прошли более 100 тысяч человек, а по всей территории СНГ действует 11 собственных учебных центров, 67 ресурсных и консультационных центров. Мы уверены, что те знания и опыт наших специалистов, которые мы собрали в данном учебнике, позволят сделать учебный процесс более простым и увлекательным».

В разработке учебника приняли участие специалисты компании КНАУФ из различных регионов России, а также Украины. Елена Парикова, руководитель отдела центрального обучения ООО «КНАУФ ГИПС», приветствуя и выражая благодарность собравшимся, отметила: «Работа по подготовке учебного пособия была начата в 2012 году и сегодня мы рады представить результаты нашего кропотливого труда – первое в России электронное учебное пособие по сухому строительству. И это только начало пути, отрасль развивается очень стремительно, и поэтому мы планируем в дальнейшем обновлять данное учебное пособие в соответствии с тенденциями и запросами рынка».

Значимость и соответствие всем государственным стандартам в области образования данного учебного пособия подтвердила Екатерина Есенина, ведущий научный сотрудник Центра профессионального образования и систем квалификаций Федерального института развития образования (ФИРО): «Мы провели тщательную экспертизу учебника и вынесли официальную рекомендацию к его использованию в учебном процессе учреждений среднего профессионального образования. Также хотелось бы отметить, что ключевыми особенностями данного учебного пособия является его практикоориентированность и адаптивность, поскольку все задания соответствуют реальным задачам, с которыми ежедневно сталкиваются мастера во время своей работы».

ЗОЛОТЫЕ СТРАНИЦЫ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



23 мая в Государственной думе по инициативе Общероссийской общественной организации и Московского областного отделения «Деловая Россия» совместно с Российским историческим обществом состоялось открытие выставки «Золотые страницы российского предпринимательства». Выставка приурочена к празднованию Дня предпринимательства в России и посвящена выдающимся российским предпринимателям, внесшим существенный вклад в освоение и развитие горного, металлургического, машиностроительного дела в Санкт-Петербурге и на Южном Урале. Это предприниматели – Путиловы, Демидовы, Строгановы, Твердышевы и др.

В церемонии открытия выставки приняли участие спикер Госдумы, председатель Российского исторического общества Сергей Нарышкин, депутаты Госдумы, сопредседатель Общероссийской организации «Деловая Россия» Николай Левицкий, председатель и сопредседатель Московского областного отделения «Деловая Россия» Александр Делис и Сергей Дёмин, представители бизнеса и органов власти.

По словам председателя Московского областного отделения «Деловая Россия», проект «История российского предпринимательства» запущен в 59 городах РФ, и везде находит самые искренние понимание и поддержку, а выставка в Госдуме – часть этого большого мероприятия.

Московская область – субъект, активно участвующий в этой программе. Совместная работа Торгово-промышленной палаты Московской области и Московского областного отделения «Деловая Россия» направлена именно на возрождение имен исторических личностей-предпринимателей, которые внесли неоценимый вклад в развитие Подмосковья, знакомство молодого поколения с персонами истории, увековечение их памяти.

24 мая в школе №2 города Ногинска состоялось сразу два торжественных события: открытие мемориальной доски заместителю директора по науке института геологии АН СССР, доктору геолого-минералогических наук, выдающемуся микропалеонтологу Валерию Аркадьевичу Крашенинникову и награждение победителей и призеров регионального этапа Всероссийской олимпиады по истории российского предпринимательства.

В мероприятии, приуроченном к открытию мемориальной доски, участвовали председатель и сопредседатель Московского областного отделения «Деловая Россия» Александр Делис и Сергей Дёмин, управляющий кондитерской фабрикой «Господарь» Сергей Сурмач. В торжественной части мероприятия также принял участие лауреат



премии Правительства СССР Юрий Ивлев, в прошлом – ученик школы №2, собравший биографические и научные материалы, благодаря которым школа владеет полной информацией о жизни и научной работе Крашенинникова. Ему же и предоставили право открыть мемориальную доску.

Уже не первый год на территории Московской области идёт масштабная олимпиада для студентов и школьников по истории рос-

сийского предпринимательства в рамках одноименного проекта. Задача проекта – возрождение имиджа традиций российского предпринимательства.

Региональный этап стартовал в феврале. В нем приняли участие школьники лицеев Московской области, студенты областных ВУЗов. Ребята показали превосходные знания российской истории, начиная со времен Великого Новгорода до 1917 года. В мае прошло награждение победителей студенческой олимпиады. А 24 мая в Ногинске состоялось подведение итогов олимпиады среди школьников. Награды победителям вручили глава Ногинского района Вадим Рейтер и его заместитель Сергей Григорьев, председатель Московского областного отделения «Деловая Россия» Александр Делис, сопредседатель Сергей Дёмин. Все победители были награждены самыми современными гаджетами, а призеры – сладкими подарками от кондитерской фабрики «Господарь», которые ребятам вручил лично управляющий фабрикой Сергей Сурмач.



ЖЕНЩИНЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ: ОБЩЕНИЕ ПО ИНТЕРЕСАМ



Предпринимательство само по себе непростое занятие. Даже сильные выносливые мужчины порой сгибаются под тяжестью ноши. А как чувствуют себя в предпринимательской среде предприниматели женщины? Размышления председателя комитета женщин-предпринимателей Дмитровской Торгово-промышленной палаты **Юлии Борисовны Хазовой.**

В начале 2011 года наша Дмитровская ТПП предложила женщинам-предпринимателям поучаствовать в конкурсе «Деловая женщина», на тот момент претендентов на победу было около десяти человек. Конечно, после конкурса нам, девочкам-предпринимателям, стало интересно, что же это за организация – ТПП. Потихоньку мы начали знакомиться и, конечно, вступили в ТПП и стали ее членами. Спустя несколько месяцев руководство Дмитровской ТПП пригласило нас вступить в комитет женщин-предпринимателей при ДТТП, мы заполнили анкеты и начали потихоньку общаться друг с другом.

Для чего же мы встречаемся, общаемся? – этот вопрос нам задают практически все, кто о нашем комитете что-то где-то слышал.

Мы, а нас уже на начало 2016 года в комитете 28 женщин, все предприниматели, продвигаем бизнес друг друга путем получения услуг или товара. Например, у одной из участниц – бизнес-производство листов из поликарбоната, из которых получаются первоклассные теплицы. У другой – сеть аптек, где всегда можно приобрести лекарства со скидкой и практически с доставкой на дом и т.д.

Женщины в комитете – обычные предприниматели, но все мы, безусловно, лидеры. Бизнес разноплановый: производство, бухгалтерские, туристические, бытовые, издательские услуги, услуги дизайнеров и психологов, продажа товаров народного потребления, лекарств, товаров народных промыслов.

Все эти годы мы собираемся ежемесячно на официальные и неофициальные встречи, на которых делимся новостями о своем бизнесе, информируем друг друга о новинках своего производства, разбираем разные воп-



росы, связанные с изменениями в законодательстве, планируем встречи с интересными людьми нашего района, принимаем новых кандидатов в комитет, просто чаевничаем.

Большинство женщин нашего комитета являются победителями конкурсов, проводимых администрацией, ТПП нашего района и Московской области.





Комитет женщин при Дмитровской ТПП тесно сотрудничает с Общероссийской общественной организацией «Женщины Бизнеса», с «Женским деловым центром» при правительстве Москвы, с Восточной ТПП и т.д.

За 5 лет существования нашего комитета его участницы посетили с деловыми миссиями Восточную ТПП, Рязанскую ТПП, заключив договора с предприятиями тех регионов, были участниками 19 международного форума «Мост внешней торговли» при поддержке Конфедерации предпринимателей и промышленников Турции (ТУСКОН).

Конечно, как же без и неофициальных встреч! Мы встречаемся и на балах, и на теплоходах, и турнирах в бильярд или боулинге. Обязательным у нас считается

**Женщины в комитете –
обычные предприниматели,
но все мы, безусловно, лидеры.**



субботник, мы наводим порядок на территории «Заповедника Дмитровский Кремль». Посещаем святы места, проводим благотворительные акции.

Некоторые наши женщины получали субсидии на развитие своего бизнеса, но, к сожалению, не все могут воспользоваться поддержкой государства.

Мы с радостью наладим общение со всеми, кто этого пожелает. Приходите к нам в коми-

тет, становитесь его активными участниками. Таким образом мы сможем расширить возможности каждой из нас. Мы найдем соратников не только в Московской области, но и в других регионах России. А наше дальнейшее сотрудничество в развитии бизнеса станет еще более плодотворным.

*Юлия Хазова,
председатель комитета женщин
предпринимателей при Дмитровской ТПП.*

СИЛА ЖЕНЩИНЫ

В ЕЁ СЛАБОСТИ



У каждого из нас свой путь, своя ниточка, которую мы в течение жизни наматываем в большой клубок. И насколько этот клубок будет большим и ярким, зависит только от нас самих. Именно с таким пониманием окружающей действительности идет по жизни моя собеседница – руководитель ООО «Деловой квартал-М», бизнес-леди **Мареева Марина Анатольевна**.

– Марина Анатольевна, как Вы связали свою жизнь с бизнесом? С чего всё началось?

– Во всем виноваты пробки, с них все и началось! Я раньше работала в компании, где на дорогу у меня выходило по 3ч. 30 мин. только в одном направлении и отработала я в таком режиме 12 лет. Было много времени подумать над новыми проектами. Здесь появилась мечта, начать свое дело. Сначала была мечта, потом была цель, сейчас это моя реальность.

главный и ключевой потребитель, благодаря которой я начала движение к своей мечте. И в 2012 году я открыла ООО «Деловой квартал-М». Мы занимаемся оптовой торговлей бумажно-беловой канцелярской продукцией. Создаем высококачественные, уникальные, модные, стильные бизнес – тетради, блокноты в твердом переплете, тетради в мягкой обложке на спирали, тетради в пластиковой обложке, дополнительная фурнитура и различные виды современной отделки придают продукту нестандартный и оригинальный внешний вид. Продукт изготавливается под собственной торговой маркой «MARINER» и под заказ компании «Комус» ТМ «Атташе». Мы разрабатываем новые изделия, создаем модные дизайны, готовим макеты для производства и размещаем заказы на производстве. Целью нашего проекта является создание новых, модных, уникальных, качественных, многофункциональных бумажно-беловых изделий, обеспечивающих полное импортозамещение по доступным ценам.

Мы стремимся, чтобы наша продукция говорила сама за себя. Для этого мы вкладываем в нее наши знания и душевные силы. Девизом нашей продукции мы выбрали – «For SMART IDES» («Для записей умных идей»). Мне кажется, это как нельзя лучше отражает суть наших товаров. Наша ниша – строгие лаконичные изделия для студентов, офисных сотрудников, руководителей, домохозяйек. Несмотря на молодой возраст компании, мы имеем богатый опыт работы на рынке канцелярских товаров. На сегодняшний день ра-



ботаем с компанией «КОМУС» и с розницей «Буквоед» Санкт-Петербург.

А вообще, в своей жизни, чем бы я не занималась, я люблю и получаю удовольствие от того, что я делаю. А если ты слышишь от покупателя слова благодарности, то это самое ценное в твоей работе, самое лучше вознаграждение за твои труды.

– У Вас сложилась команда единомышленников? Кто они?

– Мои главные единомышленники – это мои родные и близкие люди, которые верят в меня, дают мне сил двигаться вперед. Мне повезло: меня окружают замечательные и талантливые люди, профессионалы своего дела, которые помогают воплотить в жизнь мои самые смелые идеи.



– Расскажите о своем деле. Почему именно такой выбор?

– Мне с детства нравились красивые тетради. К тому же у меня подрастала моя дочь,

– *Женщина и бизнес. Многие считают, что эти два понятия несовместимы. Не страшно было брать такую ответственность на себя?*

– Мне кажется, в нашей жизни все совместно. Всё зависит от нас и от нашего желания. Мне с детства отец всегда говорил: «Если ты что-то хочешь сделать, то делай это по душе, по любви и по совести и ничего не бойся, а если ты боишься, то ничего и не делай». Начинать было не страшно, потому что ты не знаешь, что тебя ждет впереди. Просчитать в бизнесе ВСЁ невозможно, всегда есть риски. У нас сгорел склад с нашим товаром сразу после открытия организации. Мы еще толком и не успели поработать. Было очень страшно. Но на следующий день, когда я услышала в новостях, что в Казани разбился самолет, поняла: вот это самое страшное в жизни – когда теряют любимых и дорогих людей. На фоне этой трагедии, мои проблемы мне показались решаемыми.

– *Управлять бизнесом с каждым годом становится все сложнее. Ужесточается конкуренция, возрастает ответственность, нестабильно показывает себя российская экономика... Как живет сегодня предпринимателям? С какими трудностями приходится сталкиваться бизнесу?*

– В нашей стране заниматься бизнесом сложно. Это факт. Начинать новый бизнес очень тяжело, а когда есть большие убытки в несколько миллионов рублей, практически невозможно, опускаются руки. Трудностей очень много и преодолевать их нужно каждый день.

– *Сегодня слабая половина человечества только условно может назвать себя слабой. Вы сильная женщина? И дома и на работе?*

– В первую очередь я просто женщина. Рядом со своими близкими и родными людьми, я могу себе позволить быть слабой, а бизнес меня научил быть сильной и настойчивой. Это очень помогает преодолевать жизненные препятствия.

– *Хороший руководитель должен обладать целым набором качеств – личностных, деловых и профессиональных. И не все из них являются характерными для женщин. Какие качества приходилось дополнительно в себе развивать?*

– Чтобы изменить свою жизнь – нужно изменить свое мышление, и при этом оставаться самим собой. При любых обстоятельствах нужно всегда уметь держать свои эмоции под контролем.

– *«Быть женщиной очень трудно уже по тому, что в основном приходится иметь дело с мужчинами». Вы согласны с высказы-*

ванием английского писателя Джозефа Конрада?

– Я считаю, что сила женщины заключается в ее слабости. Мне кажется, что в наше время мужчинам гораздо тяжелее с нами, потому как мы не даем им возможности себя проявить. Все женщины стали сильными и независимыми.

– *Как строится Ваш будний день?*

– Стараюсь работать по своим намеченным планам и сделать чуточку больше запланированного.

– *А чем любите заниматься в свободное время?*



– Свободного времени не так много бывает: я люблю свою семью и мне нравится проводить с ними свое свободное время. Люблю спорт, люблю путешествовать, люблю читать, люблю посещать театры... Мне кажется, что я все люблю (смеется).

– *Говорят, что успех в бизнесе, ученой карьере, общественной деятельности не совместим с личным и семейным счастьем. Вы можете опровергнуть это мнение?*

– Всё совместимо! И дом, и работа, и увлечения. Всё зависит от нас самих и от наших отношений. Наша любимая работа не должна быть важнее и выше отношений с близкими людьми. Если хочешь быть счастливым, будь им!

– *Вы можете назвать себя успешной женщиной?*

– Чтобы стать успешной, нужно научиться преодолевать все трудности на своем пути. Я



уже много чего достигла, и да, уже могу себя считать успешной.

– *А что для Вас успех?*

– А что такое вообще успех? На мой взгляд, успешный человек имеет цель, он знает, что он хочет в жизни, у него есть мечты и желания и он старается все реализовать в своей жизни. Кто хочет – ищет возможности, кто не хочет – ищет причину.

– *Вы довольны тем, что Ваша жизнь выглядит именно так?*

– Все что я имею, я добилась сама и сделала своими руками и считаю это своими успехами. Можно быть довольным собой, но нельзя останавливаться на достигнутых результатах.



ВДОХНОВЕНИЕ ПРИРОДЫ



Вдохновение у каждого свое. Видя порхающую бабочку, художник запомнит прелестный взмах крыльев и нарисует картину. Другие творцы находят образ, казалось бы, на первый взгляд, в бездушных и неподвижных камнях. Но стоит только приглядеться к камню, заглянуть в его суть и услышать его «дыхание», и в этом сплаве рождается истинное художественно произведение, где наследие природы сочетается с искусным трудом ювелира.

Ажурные и женственные, волшебные и нежные, как будто сошедшие со страниц восточных сказок и лесных сказаний – все это о чудесных работах Natalika. Нельзя не восхищаться этими изделиями и их автором – **Натальей Шакировой**.

– *Наталья, работа с камнями – очень древний вид прикладного искусства. Камни издревле вдохновляли рукодельниц на творческие подвиги. Как пришло это понимание к Вам?*

– Мне всегда хотелось заниматься чем-то таким, что привнесло бы в обычную жизнь вокруг больше красок, настроений, улыбок, сияющих глаз, крыльев за спиной, легких походов. И всегда нравилось делать что-то рукотворное.

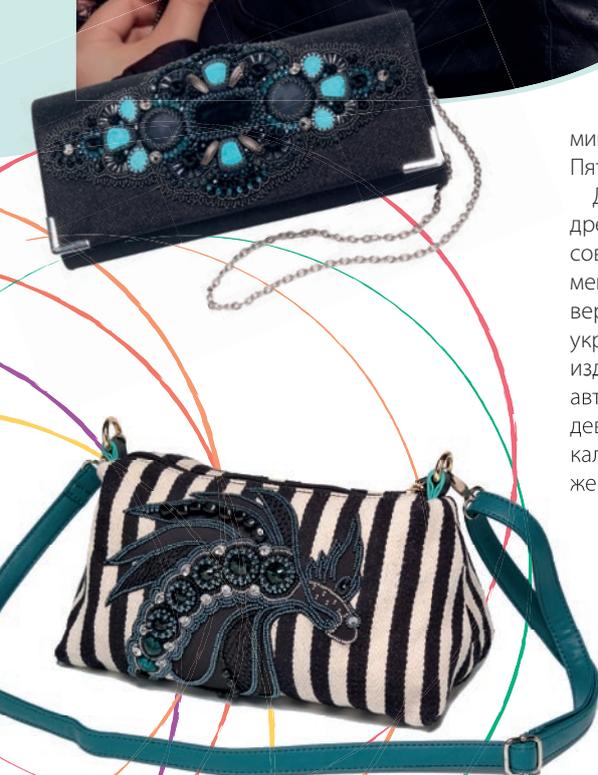
Помню, с 12-13 лет я часто разоряла мамин сундук с тканями – очень нравилось шить. Пять лет назад влюбилась еще и в камни.

Да, корнями этот вид искусства уходит в древние времена, и вместе с тем он современный, я бы сказала, своевременный. Мода однажды была и сейчас вернулась. При всем многообразии украшений (ювелирных, бижутерии...) изделия из натуральных камней ручной авторской работы всегда будут покорять девушек и женщин. Такое украшение уникально, порой сделано для конкретной женщины, единственной в мире.

– *Какое применение нашли камням и бисеру Вы?*

– Сначала был только бисер. Это были плетеные браслеты, цепочки и жгуты. Но уже через полгода захотелось большего разнообразия в техниках и материалах. Камни оказались замечательным решением, кстати, и мех, и кожа, и кружево,

и кристаллы Сваровски. И применение им самое разнообразное: желаете подчеркнуть цвет Ваших глаз – подбираем серьги с камнем нужного цвета; хотите обновить любимое платье – расписываем его орнаментом из камней и бисера; необходимо добавить изюминку в Ваш образ на званом ужине – сотворим клатч, инкрустируем его самоцветами в тон к платью (или в контраст, кому что нравится); требуется экстраординарное украшение (не бусы и браслет) – вырчат эполеты с выбранными заказчиком камнями, бусинами, цепочками; а в создании образов для театров и кино эти материалы просто незаменимы. Применение бисера и камней безгранично: фотографии и зеркала в рамках станут семейной реликвией, если выложить их камнями и бусинами; для людей, чувствующих энергию камней – кулоны, подвески, браслеты с их камнем-талисманом.



– С каким материалом легче всего работать?

– На мой взгляд, нет такого материала, с которым сложно или легко работать. Сложно, наверно, если твое дело – это просто каждодневно выполняемая работа. Легко, если ты не мыслишь себя без именно этого дела.

– Есть ли у Вас любимые виды камней?

– Ни один из камней не могу назвать нелюбимым. Они все такие необыкновенные: жемчуг – нежный, агат – благородный, аметист – волшебно чарующий, в гематите взгляд тонет как в «колдовском озере», янтарь – как кусочек солнца, в горный хрусталь хочется окунуться, как в безупречно чистое озеро, гранат – очень сочный и «вкусный», яшма – теплая и уютная.

– Вы все работы делаете сами или у вас есть в мастерской помощники?

– Пока практически все работы я делаю сама. Бывает, что некоторую несложную вышивку помогает сделать старшая дочь, например, оправу для кабошона.



Танюшкой из «Малахитовой шкатулки»?

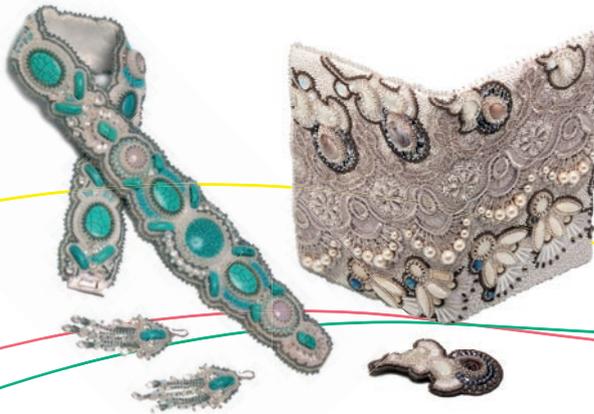
– О! На каждом этапе создания украшения, ощущения разные. Когда рисую эскиз, чувствую себя Густавом Климтом. Когда подбираю камни, которые составят композицию, становлюсь Хозяйкой Медной горы. Потом дело

природную естественную красоту. Случается и так, что увидишь какой-нибудь камень, и мгновенно вокруг него вырисовывается будущее украшение. Тогда уже к солирующему камню я подбираю бусины, вставки, фурнитуру.

– Несмотря на то, что полудрагоценные камни – это всё же довольно грубый материал, все Ваши работы очень воздушные и легкие. За счет чего достигается «полёт»?

– Состояние полета возникает, когда дама надевает украшение и восхищается! Оно ей нравится, оно ей идет! Некоторые возьмут в руки и говорят: «Я его чувствую, оно мое!» Камни они ведь живые. Они много сот лет пролежали в земле, хранят память прошлых времен, они обладают сильной энергетикой.

Здесь полет – это не механическое действие, которое можно совершить, а состояние, которое природа дает нам.



– Откуда черпаете вдохновение? Как приходят образы?

– Вдохновение приходит, после посещения выставок, музеев; от солнечного утра; от проявленного к моему творчеству интереса; от общения с заказчиками; от музыки; от желания создать что-то невероятное, потрясающее, чего еще никогда ни у кого не было. Как приходят образы. Я никогда не задумывалась, как они приходят, они просто всегда есть в неограниченных количествах. Помните игрушку калейдоскоп, такая труба с зеркалами и цветными стеклышками. Так вот, когда ложусь спать, закрываю глаза, и тут начинает мелькать калейдоскоп образов, эскизов, отдельных фрагментов, рисунков, форм, целых украшений – выбирай и воплощай. Жаль только не умеет мое сознание фотографировать, запомнить все увиденные причуды после пробуждения невозможно, хотя что-то удается зарисовать.

– Работая с камнями, кем себя ощущаете: Хозяйкой Медной горы или мастерицей

Контакты:
Наталья Шакирова.
8-906-705-43-69
shakirovans@yandex.ru



доходит до технической части, и я превращаюсь в мастерицу Танюшку. Когда украшение готово, в первую очередь примеряю его на себя, и я – Шамаханская царица. В дни, когда отправляю украшение покупательницам, чувствую себя крестной феей из сказки о Золушке. В дни выставок и показов – я снова Медной горы Хозяйка.

– Камень податливый материал? Он следует за Вашими замыслами или у него свой характер, и Вы заранее никогда не знаете, что выйдет в итоге?

– Чаще всего сначала появляется эскиз, и в процессе работы я его придерживаюсь, т.к. в итоге получить хочу, именно то, что хочу получить. Но каждый камень имеет и свою форму, и свой характер, и свою энергетику, поэтому случается править эскиз, сдвигать рисунок, заменять мотив рисунка или частично менять цветовую гамму задуманного аксессуара. Податливым камень можно назвать только в том плане, что ему можно придать форму кристалла, кабошона, капли, лепестка... Но я всегда стараюсь сохранить, подчеркнуть его

– Где можно приобрести Ваши работы?

1. В галерее Vinsent на Чистых прудах.
2. В галерее Vintage plaza в Центральном Доме Художника.
3. Через телепередачу Артвести, которая выходит два раза в день на канале ТочкаТВ.
4. На моих страницах в социальных сетях :
vk – <https://vk.com/club78536098>
facebook – <https://www.facebook.com/UkraseniadzBiseraRucnojRaboty/>
instagram- shakirovans
5. В моем магазине на платформе Ярмарка Мастеров. Магазин Nataliaa.
6. На моем сайте Natalika.org
7. В США мои работы можно купить посредством американского интернет – журнала Dash Art Studio.

– Наталья, известно, что работа художника – отражение его души. Вам посчастливилось по жизни прикоснуться к красоте минералов, неповторимых творений природы. Надеемся, что камни и Ваши уникальные работы зажгут в сердцах людей новые чувства, а вдохновение никогда не покинет Ваше сердце.

Фото В. Родина

Беседовала Н. Варфоломеева



СВЕТЛАНА БОРОДИНА: «Мне нравится делать добрые дела!»

Светлана Бородина создала в Домодедово компанию по управлению многоквартирными домами четыре года назад. Это оказалось наиболее легким из того, с чем пришлось столкнуться, работая в этой компании.

— Светлана Геннадьевна, как получилось, что вы взялись за такое неблагодарное дело, как управление многоквартирным фондом?

— Так сложилось, что, когда мой старший ребенок начал учиться в первом классе, а это было в 2009 г., мы переехали из Домодедово в Западный округ г. Москвы, дом был новый, и в нем было создано Товарищество собственников жилья, так как не устраивала управляющая компания, которая была «от застройщика». Сейчас я уже понимаю, что это обычная история. Собственником квартиры был супруг, он и попросил меня сходить на общее собрание, на котором выбирали членов ревизионной комиссии ТСЖ. Желание Высшей Школы Экономики и много свободного времени. Так я случайно попала в сферу ЖКХ. Через три года практики и дополнительного обучения я поняла, что в этой сфере нужны молодые, перспективные специалисты, которые смогут качественной и прозрачной работой разрушить миф о поголовной коррупции этой сферы. В 2012 г. я создала в г.о. Домодедово компанию по управлению многоквартирными домами. Создать компанию было легко, а вот работать... Но для меня чем сложнее, тем, интереснее.

– С какими трудностями пришлось столкнуться?

– Основная трудность – это недовольство части жильцов, несмотря на качественную работу, оперативные ответы жителям и полную прозрачность. В настоящее время мы работаем со «взрослыми» домами и, к сожалению, в них на протяжении как минимум 15 лет не выполнялись никакие планово-предупредительные работы по надлежащему содержанию инженерных сетей, мест общего пользования, систем пожарной безопасности, дома существовали за счет своего первоначального ресурса и постепенно ветшали. А жителям хочется все и сразу, и часто возникают разногласия между самими жильцами. Например, сделать ремонт в нескольких квартирных холлах, результатом полученной работы будут наслаждаться несколько собственников или провести работы по ремонту кровли, крылец и установки системы водоотведения. Часть жильцов понимает, что есть работы, которые необходимы, т.к. экономят в будущем деньги всему дому, но много и таких, которым эти вопросы не интересны. Для нас важно, чтобы жителям было безопасно, комфортно и уютно в домах, которые мы обслуживаем, поэтому стараемся находить компромиссы.

– Отличительная особенность вашей управляющей компании – снижение стоимости обслуживания дома. За счет чего и как, когда все кругом дорожает?

– Снижение стоимости мы достигаем несколькими способами: 1) за счет работ по модернизации общедомового оборудования с целью повышения энергоэффективности дома – установкой светодиодного освещения с акустическими датчиками, фотоэлементами и с аварийным режимом, установкой общедомовых приборов учета, теплоизоляции труб ГВС, отопления, заменой окон и дверей в подъездах и на лестницу, установкой воздухоотводчиков на трубах систем ГВС, отопления; 2) за счет регулярного выполнения планово-предупредительных работ, что позволяет снижать аварийные вызовы и, как следствие, оплату за них; 3) за счет сдачи мест общего пользования в аренду и направление полученных денег на повышение комфорта проживания.

Но есть дом (четырёхэтажный, в котором 4 подъезда с маленькой площадью), где собственники на общем собрании после детального изучения сметы текущих расходов по дому приняли решение о повышении тарифа на период выполнения всех необходимых работ по приведению дома в надлежащее состояние, так как у дома нет дополнительных источников получения дохода, а если оставить всё как есть, то на потерях тепла и электроэнергии потратится намного больше денег.

– Ваша компания предоставляет собственникам право самим определять набор услуг и их стоимость. Вы настолько доверяете своим клиентам?

– Здесь речь не столько о доверии, сколько о праве заказчика. Клиент всегда прав и не в наших правилах навязывать услуги, которые собственникам не нужны. Если жителям неприятен дворник, которого они видят каждый день, конечно, я возьму другого человека. Есть базовые работы и услуги, от которых нельзя отказаться, – обслуживание систем пожарной безопасности, газового оборудования, уборщица, а есть дополнительные – замена дверей, светильников, лавочек и т.д. В базовых договорах, например, с уборщицей, мы озвучиваем оплату и частоту уборки. Если жители нам рекомендуют другого человека с меньшей оплатой для своего дома, мы с удовольствием принимаем такие предложения. Так же происходит и с договорами: если жители предлагают рассмотреть другую компанию по обслуживанию лифтов, вывозу мусора с меньшей стоимостью и лучшим качеством, мы идем им навстречу. А в части работ, повышающих комфортность проживания, таких, как замена дверей, урн, ковриков, установки видеонаблюдения, работ по гидрофобизации фасада, чтобы он не разрушался, то выполнение этих работ мы обязательно включаем в проект плана работ на год и на общем собрании объясняем, почему мы считаем нужным это сделать, и обсуждаем каждый пункт с собственниками.



– Насколько сегодня актуален вопрос с кадрами, молодыми специалистами?

– Ввиду того, что заработные платы не очень высокие, молодых людей привлечь в сферу ЖКХ очень сложно. Более того, специалисты, работающие в нашей сфере, должны быть еще и психологами, так как более чем 40% обращений вызваны не реальными проблемами по обслуживанию дома, а жителям необходимо поговорить, успокоиться.

– Как достичь быстрой обратной связи: УК – жильцы, жильцы – УК? У вашей компании такой опыт есть?

– С этой целью у нас по каждому вопросу есть группа для общения. Это бесплатное приложение в телефоне, в котором мы информируем об аварийных отключениях, ремонтных работах в доме, обсуждаем текущие дела, отвечаем на вопросы, что позволяет нам круглосуточно знать о проблемах каждого дома и жильцов.

– «ДомЭксКом» отличают особые взаимоотношения с жильцами? На чем они строятся? Как завоевать доверие жильцов управдому? Что вы для этого делаете?



– С одной стороны, мы внимательно относимся к каждому жителю и к каждому вопросу, с которым к нам обращаются, а с другой, мы стараемся работать максимально прозрачно и открыто для собственников. Ведем учет по каждому дому, у нашей компании заранее утвержденная стоимость услуг, в каждом отчете видны все расходы и все доходы под домом, включая коммунальные платежи. Это можно сравнить с отчетностью ТЖО одного дома.

– Сфера ЖКХ может быть прибыльной?

– Она должна быть прибыльной, как и любая деятельность. Плановая доходность нашей компании составляет около 7–10% при условии 100% отсутствия должников.

– А Вам, как женщине, доверяют? Вообще, женщина в жилищно-коммунальной отрасли чувствует себя комфортно? Может, играют в плюс гены хозяйки дома, хранительницы домашнего очага и уюта, заложенные в нас самой природой?

– Конечно, как женщине, хочется, чтобы все было новое, красивое, чистое, уютное, но есть ограничения по бюджету.

– Как получать удовольствие от работы? Что радует именно Вас в Вашем деле и вдохновляет на новые решения?

– Мне нравится делать добрые дела, а сфера ЖКХ очень важна для стабильности общества. Когда раздражение начинается утром при выходе из дома, если не горит лампочка, не работает лифт, грязный подъезд или не греет батарея в ванной, а за это нужно много заплатить, вряд ли после этого день сложится хорошо. Поэтому мы стараемся обслуживать дома, руководствуясь тремя принципами – безопасность и комфорт проживания при полной прозрачности работы.

www.dialog-biznes.ru

ПУБЛИКУЕМ ДЛЯ ВАС ГЛАВНОЕ



Новости бизнеса



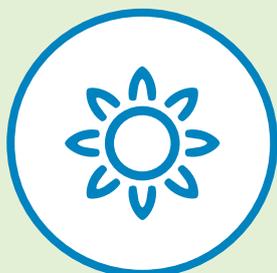
Все выпуски журнала
и электронной газеты
«Бизнес-диалог. Подмосковье»



Интервью с представителями
власти, бизнеса,
экспертами



Выпуски телевизионной
программы
«Бизнес-диалог. Подмосковье»



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

GRACE

GRACE

Lubricants



Московская область, г. Егорьевск,
ул. Профсоюзная, д. 34

8-800-234-50-17
для регионов

8-496-404-60-98
для Москвы и Московской области