

**Бизнесмен –
это звучит
гордо!**

**«Предприниматель
года-2017»
Участники
и лауреаты**

Бизнес
как способ
познания
мира

ООО «ГЛОБУС»
**ВРЕМЯ
ПЕРВЫХ**





Уважаемые предприниматели!

День предпринимателя – это символ признания вклада огромного сообщества в развитие страны, экономики, науки и социальной сферы.

Московская область занимает лидирующие позиции среди регионов России по вводу жилья, по объемам оборота розничной торговли, по объему строительства, по промышленному производству, по объему инвестиций в основной капитал. И рост макроэкономических показателей, и позитивное изменение качества жизни в регионе невозможно без энергии, уверенности и усердия предпринимателей.

По поручению губернатора Подмосковья в области проводится активная работа по улучшению делового климата: снижаются административные барьеры, упрощаются и автоматизируются разрешительные процедуры, оказывается имущественная и финансовая поддержка бизнесу, строится инфраструктура для прихода инвесторов на подготовленные площадки, вводятся дополнительные налоговые льготы, проводится обучение сотрудников под запросы предприятий, отдельное внимание оказывается инновационному сектору экономики. Отрадно, что предпринимательское сообщество активно участвует в диалоге, предлагает новые решения и инициативы.

Уважаемые предприниматели, благодарю за ваш труд, за ваше желание двигаться вперед, развиваться и развивать наше Подмосковье!

С Днем предпринимателя!

*Заместитель председателя правительства Московской области –
министр инвестиций и инноваций Московской области*

Денис Буцаев.



Уважаемые предприниматели

Московской области и других регионов России!

От лица Корпорации развития Московской области поздравляю вас с профессиональным праздником – Днем российского предпринимательства! Именно ваша деятельность, которая направлена на созидание и развитие, создает условия для стабильного социально-экономического роста нашего государства.

Мы прекрасно понимаем, что ваш труд – это огромная ответственность, высокие риски и большой объем самой разнообразной работы. В сегодняшних непростых экономических условиях сложность стоящих перед вами задач удваивается, кратно увеличивается ответственность выбора, растут объемы работы. Но в то же время именно ваши усилия, инициативы, упорство и энтузиазм являются основной движущей силой экономического развития России. Привлечение инвестиций, рост промпроизводства, внешний торговый оборот – все эти и многие другие макроэкономические показатели формируются именно за счет предпринимательской деятельности. Ваша энергия, таланты, настойчивость и предпринимательская хватка формируют инновационные экономические модели, открывают новые возможности, создают новые рынки. Результат вашей деятельности – это рабочие места, социальная ответственность, налоговые поступления в бюджет и созданные условия для комфортного проживания граждан. Все это основа стабильного и крепкого общества, а значит – и сильного, независимого государства.

Поэтому в ваш профессиональный праздник хочется пожелать вам экономической стабильности, новых финансовых достижений, успешного развития инициатив и реализации всех проектов и задумок. Корпорация развития Московской области со своей стороны всегда готова оказать вам поддержку и содействие в развитии вашей профессиональной деятельности.

Желаю вам профессиональных успехов, крепкого здоровья, личного роста и счастья. С Днем российского предпринимателя!

Генеральный директор Корпорации развития Московской области

Тимур Андреев.

Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса.

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров.

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская.

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева.

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач.

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электровзводская, д.20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: dialog_media@list.ru

Подписано в печать 2 июня 2017 г., тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная.

Использованы фотографии: www.cbc.ca, lexandbusiness.ru, i.huffpost.com, en.tepbel.ru, www.necturajuce.com, www.evidero.de

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, Общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате Московской области,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА смотрите по адресу:

<http://dialog-biznes.ru/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	81 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	44 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

Реклама: 8 (916) 954 78 87; irina_dlugach@mail.ru

От слов к делу

2 Время быть впереди!
ООО «Глобус».

Персона

6 Счастье жить и работать.
Юрий Жорин – генеральный директор
компании «АйсРоос».

8 В эфире «Радиосити».

Условия бизнесу

9 Личный кабинет налогоплательщика.
Налоговая служба разъясняет.

10 Банк «Возрождение».
Развивая инфраструктуру.

«Предприниматель года – 2017»

14 Территория инвестиций.

16 Энергия Подмосковья.

18 АПК Подмосковья.

20 Производство года.

22 Территория для жизни.



Учредитель
ООО «Глобус»
ЕВГЕНИЙ РОСТОВ



ВРЕМЯ ПЕРВЫХ

Учредитель ООО «Глобус» Евгений Ростов рассказал о модернизации теплоэнергетического комплекса городского округа Электросталь, который финансируется за счёт частных инвестиций. Привлечь инвестиции в ЖКХ города позволило концессионное соглашение.

Оставлять систему жилищно-коммунального хозяйства в России в том виде, в каком она существует сейчас, значит, усугублять упадок отрасли – это признано уже несколько лет назад на уровне федерального правительства. Единственный выход – комплексная модернизация. Однако необходимых для этого средств в бюджетах, от муниципального до федерального уровней, безусловно, нет. Поднять ЖКХ без помощи инвесторов стране в целом и каждому городу в отдельности не по силам. Таким образом, приходится искать решение в формах государственно-частного партнёрства. Наиболее перспективной из них сегодня считается концессия.

В 2013 году в рамках заседания Государственного Совета Президент Российской Федерации Владимир Путин поручил передать частным операторам на основе концессионных соглашений объекты жилищно-коммунального хозяйства всех государственных и муниципальных предприятий, управление которыми осуществляется неэффективно. Вместе с этим главой государства была поставлена задача снижения к 2017 году не менее чем в 1,5 раза количества аварий и чрезвычайных ситуаций при производстве, транспортировке и распределении коммунальных ресурсов.

Городской округ Электросталь Московской области на тот момент имел достаточное количество накопившихся проблем в сфере ЖКХ: балансовая стоимость инфраструктуры коммунального хозяйства составляла около 800 млн рублей, износ инженерных коммуникаций – 65%, износ основного оборудования на котельных



– 85%, потери тепла в сетях – 26% (при нормативе 12%), наличие открытой системы теплоснабжения на котельной «Южная», сверхнормативные расходы воды, топлива, электроэнергии и дефицит тепловой мощности 50 Гкал/ч!

Муниципальные власти понимали, что при таких показателях сложно обеспечить бесперебойное снабжение города коммунальными ресурсами, не говоря уже о строительстве новых социальных и жилых объектов. Оставался один путь – привлекать инвесторов через концессию. Решение поддержало правительство Московской области, которое к тому времени сформировало благоприятные инвестиционные условия в сфере ЖКХ.

В ПОРЯДКЕ ЧАСТНОЙ ИНИЦИАТИВЫ

Подготовительная работа началась в конце 2014 года и продолжалась в течение 14 месяцев. Проект вели региональные министерства жилищно-коммунального хозяйства и инвестиций и инноваций. Межведомственную рабочую группу по вопросам реализации инвестиционных проектов возглавил вице-губернатор Московской области Ильдар Габдрахманов.

**Вице-губернатор
Московской области
Ильдар Габдрахманов:**

– Правительство региона нацелено на работу по привлечению частных инвестиций в сферу ЖКХ. Подмосковью нужны инвесторы в этой сфере, которые обладают компетенцией и сильной командой. Они должны правильно и грамотно разрабатывать программы по модернизации ЖКХ.

Подготовленный нами проект концессионного соглашения был первым в Московской области (!) проектом муниципально-частного партнерства в сфере теплоснабжения. Поэтому региональные городские власти крайне внимательно и скрупулезно изучали наше предложение. В итоге документ прошел согласования практически во всех министерствах и ведомствах регионального правительства и муниципалитета.

В конце 2015 года мы разместили конкурсную заявку в отношении объектов теплоснабжения городского округа Электросталь. И уже 1 марта 2016 года между администрацией Электростали, МУП «ПТП ГХ» и ООО «Глобус» было заключено концессионное соглашение №1. По его условиям, мы взяли на себя обязательство в течение 8 лет инвестировать более 1 млрд рублей в модернизацию теплоэнергетического комплекса города.

С этого момента началась практическая работа по реализации проекта. Задача –

обеспечить надежную поставку тепла и горячего водоснабжения потребителям Электростали, оптимизировать расходы, сократить количество технологических нарушений и увеличить ресурсные возможности комплекса с учетом развития города.

Но, как и в любом новом деле, на первоначальном этапе мы столкнулись с некоторыми проблемами, которые потребовали дополнительного финансирования, не предусмотренного инвестиционной программой. Среди них, к примеру, согласование перечня передаваемого в концессию имущества – на многие объекты у муниципалитета не были оформлены права собственности, отсутствовали актуальные сведения об имуществе и земельных участках; вопрос погашения скопившихся долгов унитарного предприятия по налогам и за энергоресурсы; отсутствие акта технического обследования объектов теплоснабжения, которое мы были вынуждены производить самостоятельно. К тому же выявленные Ростехнадзором нарушения, еще до подписания концессии, не были устранены собственником.

МОДЕРНИЗАЦИЯ В ДЕЙСТВИИ

Впрочем, первый отопительный сезон 2016-2017 гг. наглядно продемонстрировал наш подход к делу. О надежности и добросовестности ООО «Глобус» говорит и то, что мы не допустили нарушения регламента проведения ремонтных работ и сократили количество технологических нарушений почти на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Несмотря на сохраняющуюся задолжен-



ность потребителей за наши услуги, на конец прошлого года мы не имели долгов за электроснабжение, поставку и транспортировку газа.

Сегодня «Глобус» – крупнейший производитель и поставщик тепловой энергии в городском округе Электросталь Московской области.

На долю компании приходится более 60% объема услуг по обеспечению отоплением и горячим водоснабжением городского округа Электросталь. В территорию обслуживания входят три городских района – Южный, Центральный, Северный, границы которых определены по принципу «от источника до потребителя». Поставка энергоресурса производится на более чем 1000 объектов, включая жилые дома и социальные учреждения. Обслуживаемая техническая база состоит из 3-х котельных, 9-ти тепловых пунктов и тепловых сетей общей протяженностью около 140 км.

За восемь лет планируется выполнить масштабный объем работ. Будут модернизированы котлы и другое оборудование в котельных, установлено автоматическое частотное регулирование. На эти цели заложено более 240 млн рублей. Качество и надежность теплоснабжения после этого значительно возрастут. Кроме того, снизятся расходы на выработку тепловой энергии, существенно вырастет мощность котельных.



В течение срока реализации инвестиционной программы открытая система горячего водоснабжения центрального района Электростали будет переведена на закрытую. В результате повысится качество горячей воды. Уменьшатся расходы на электроэнергию и химические реагенты. Будет переложено 16,7 км (в двухтрубном исчислении) тепловых сетей, что позволит уменьшить потери и снизить расходы на ремонт. Намечены и другие работы.

Программа модернизации теплоэнергетического комплекса города, которую проводит компания «Глобус», входит сегодня в активную фазу. Мы намерены

увеличить производительность объектов за счет их реконструкции и переоснащения. Внедряем современные системы автоматизации и передовые методики взаимодействия с потребителями, в том числе заключения прямых договоров с жителями некоторых МКД.

Но, к сожалению, еще остаются нерешенными некоторые системные вопросы, которые сдерживают развитие кон-

**Зампред правительства
Московской области – министр
инвестиций и инноваций региона
ДЕНИС БУЦАЕВ:**

– Концессия в сфере ЖКХ позволяет решить сразу несколько задач. Растет качество коммунальных услуг для населения, более эффективно используется потенциал сферы ЖКХ, в том числе посредством реконструкции существующих объектов и строительства новых, что в перспективе позволяет снижать стоимость коммунальных услуг. Для инвесторов созданы благоприятные условия: предпринимательская прибыль 5% – защищенная статья в тарифе, гарантированные государством долгосрочные параметры тарифного регулирования, компенсация инвестиций при расторжении, упрощенный порядок заключения концессионных соглашений в порядке частной инициативы – все это создает понятные правила игры как для частного, так и для публичного партнера. Успешным примером такого проекта является первая инициативная концессия в Электростали.



ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ КОНЦЕССИОННОГО
СОГЛАШЕНИЯ

СРОК КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ – 25 ЛЕТ.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРОГРАММЫ – 8 ЛЕТ (2016–2023 ГГ.).

РАСХОДЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ МЕРОПРИЯТИЙ –
1 187 453 ТЫС. РУБЛЕЙ.



цессии и не позволяют нам в полной мере использовать свой потенциал.

К примеру, сегодня сложилась ситуация, когда у нас отсутствует инвестиционная программа, скорректированная со схемой теплоснабжения г.о. Электросталь до 2032 года, что может привести к срыву работ по подготовке к предстоящему отопительному сезону. Об этом знают в областном правительстве, и мы надеемся на их внимание к существующей проблеме.

Сюда же могу добавить выявленные противоречия в законодательстве, касающиеся расчетов за тепловую энергию по нормативу при наличии приборов учета, а также и то, что у нас отсутствует утвержденный должным образом норматив расхода тепловой энергии для нужд горячего водоснабжения.

Отдельно хочу остановиться на проблеме отсутствия стимулирования оплаты за коммунальные ресурсы. Долги потребителей перед ООО «Глобус» на конец мая



превысили 200 млн рублей. Основной долг приходится на организации ЖКХ – управляющие компании и ТСЖ. В ходе су-

дебных разбирательств мы выяснили, что эксплуатирующие организации переводят в наш адрес денежные средства в объеме, собранном только с населения. Оплату же с нежилых помещений в многоквартирных домах, которую мы не можем проверить через РКЦ, они долговременно используют в своих интересах. Таким образом, мы из ресурсоснабжающей организации превращаемся в беспроцентное кредитное учреждение, что в итоге парализует хозяйственную деятельность компании. Поэтому мы очень рассчитываем на возможное внесение изменений в Жилищный кодекс РФ, позволившие бы перейти на прямые договоры с собственниками и нанимателями жилых помещений в МКД.

Сегодня мы создаем новую современную компанию, где главной ценностью



являются ее сотрудники, а их трудится на предприятии более 200 человек.

От их важной работы напрямую зависит комфорт в домах тысяч жителей Электростали. Среди них специалисты, которые проработали в теплоэнергетике Электростали 30 и более лет и являются нашим золотым фондом, на них лежит большая ответственность за уровень квалификации и подготовку молодых кадров.

Коллектив «Глобуса» всегда в первых рядах городских общественных мероприятий, будь то субботники, социальные акции, праздники. Участвуем в благотворительных проектах – дружим с фондом помощи больным детям «Счастливые дети», оказываем финансовую помощь его подопечным. Спонсируем развитие электростальского хоккея на льду – около 100 млн рублей было направлено на поддержку команды мастеров и детско-юношеской хоккейной школы.

Мы искренне верим в успех нашего предприятия и связываем его будущее с развитием и процветанием Электростали и всей Московской области.

ООО «Глобус»:

Московская область, г.о. Электросталь,
ул. Первомайская, д. 15, стр. 3.

8 (496) 574-63-73;

e-mail: teplo@globusenergo.ru;

сайт: globusenergo.ru

Юрий Жорин:

«Я жил и живу в счастливые времена»

«Времена не выбирают...» – с этих слов часто начинаются жалобы на «суровые годы», в которые приходится жить. И за которыми приходят те, что «будут тоже трудны...» А вот генеральный директор концерна «АйсРоос» Юрий Жорин не жалуется, а, наоборот, считает, что со временем ему повезло! И продолжает везти. В запись беседы с ним даже вопросы свои вставлял не хочется...

ИЗ ВНУКОВА ВЗЛЕТАЛИ НЕ ТОЛЬКО САМОЛЁТЫ...

...Помните, как в басне Крылова Лебедь, Рак и Щука, пытаясь сдвинуть с места воз, тянули его в разные стороны? У каждого, наверное, с этой басней связаны свои ассоциации. Мне же иногда кажется, что персонажи эти олицетворяют бизнес, власть и общество, у которых и цель вроде бы одна, а вот какими путями к ней надо двигаться – вопрос. И каждый считает правильным именно свой путь.

Заниматься бизнесом я начал, когда мне было 20 лет. Отслужив в армии, вернулся на второй курс Плехановского института, первый курс которого окончил с отличием. Но жизнь такова – нужны деньги, поэтому надо было работать.

1988 год, бизнес в СССР только начинает зарождаться. Мы начинали, когда это было уже официально разрешено. Первая моя фирма «Тик-так» занималась скупкой у населения, ремонтом и реализацией электронных часов импортного произ-

водства. То есть классика – торговля. Начало было достаточно успешным: мои торговые павильоны встали на московских рынках и во Внукове – в том аэропорту, который дал взлёт моему бизнесу.

Это было время бескрайних возможностей: ещё не было налоговой инспекции, и первый свой отчет я сдавал в фининспекцию – принес в той форме, какую сам считал нужной. Передал девочкам, те посмотрели – «годится»...

«МЫ ВСЁ РАВНО ВАС, СПЕКУЛЯНТОВ, ПЕРЕСАЖАЕМ»

Я считал, что экономику России может вытянуть только производство, а торговля – это так, баловство. Заработав за год даже больше, чем планировал, я продал свой бизнес и решил заняться организацией пошива кожаных курток, очень в то время модных. Мы закупили кучу оборудования, поставили линии, наняли технологов, начали искать сырьё. Дефицитом в то время было всё, самая главная задача – не продать, а найти то, что продать. Но связи, выстроенные в советский период,

уже разрушились, а новые ещё не были налажены. И мы стали пытаться эти связи выстраивать. Это был период такого все-российского бартера, когда меняли всё на всё. Мы где-то закупали металл, поставляли тем предприятиям, у которых была кожа...

Советская идеология тогда ещё не ушла в далекое прошлое. Власть относилась к бизнесу, мягко говоря, осторожно, а фискальные, контролирующие органы – с ненавистью. Милиционеры подходили, хватили за рукав наших торговцев в метро и, даже видя бумаги, говорили: «Мы всё равно вас, спекулянтов, пересаживаем». Да и общество в большинстве своём считало честными те деньги, которые «получали», а те, которые «зарабатывали», – нечестными. Подразумевалось, что зарабатывать – это обязательно воровать. Желание отнять и поделить в сознании людей никуда не делось. Выражения «Я – бизнесмен», «Вы работаете в моей компании» были неприемлемы.

С этой «идеологической памятью» мы и начали бороться.

«ТЕ, С КЕМ Я ХОТЕЛ БОРЬТЬСЯ, СТАЛИ ЛУЧШИМИ ДРУЗЬЯМИ»

Вспоминаю ситуацию, когда налоговая инспекция, в начале 90-х, проверяя меня, аргументировала свой напор тем, что... «в Чечне война, стране нужны деньги...» Я им: «Извините, но я же плачу налоги!» – «Вы мыслите не государственно! Нам нужны деньги. И поэтому те штрафы, которые мы вам выписываем – не важно, на основании чего – это лишь небольшая часть вашего участия в общем проекте страны».

Сначала люди, которые занимались торговлей, были очень обеспеченными, но этап приватизации дал толчок развитию другого бизнеса. А торговля отошла в сторону, перестав быть настолько значимой. В том числе и в сознании.

В это время открылись границы, и в страну пошла достаточно качественная продукция из Китая. И этот поток выдавил нас с рынка, мы стали неконкурентоспособными. Пытались выпускать разные виды продукции, но... На идее производства пришлось поставить крест. И я опять пришел к торговле.

К тому времени уже были разрешены торгово-закупочные предприятия, и я запустил несколько павильонов в аэропорту Домодедово. Но к 1994 году конкуренция заметно усилилась, и, чтобы с ней бороться, я решил выйти – как в сопутствующий бизнес – на рынок коммерческой недвижимости.

Мне хотелось избавиться от одной проблемы, но в итоге нажил себе другую, потому что рынок коммерческой недвижимости – это уже совершенно другая ниша, которая требует других ресурсов, других

знаний. Но при этом получилось так, что те конкуренты, с которыми я хотел бороться, стали моими лучшими друзьями, моими партнёрами.

«ЕСЛИ БИЗНЕСМЕН, ПЛАТЯ НАЛОГИ, ОТДАЕТ ВСЁ, ЕМУ СТАНОВИТСЯ НЕИНТЕРЕСНО ЭТИМ ЗАНИМАТЬСЯ»

В аэропорту Домодедово я построил часть павильонов, сделал первый этап расширения аэровокзала. Я уже считал, что вот – это тот бизнес, который будет меня кормить, позволит мне творчески развиваться, даст возможность думать, учиться, но... Шла приватизация аэропорта Домодедово, и на рынке появился серьёзнейший игрок, который сегодня этим аэропортом владеет. Он, как собственник, стал выстраивать свою политику. Достаточно успешно. И у нас произошло пересечение интересов. В процессе переговоров я вынужден был из аэропорта уйти.

Но при этом мои бизнес-интересы были сохранены. Я получил в управление достаточно серьёзный объект – самый большой на тот момент торговый центр в городе Домодедово. Он был в достаточно запущенном состоянии, хотя работали там прекрасные люди. Нужны были новые идеи – как дать населению то, что ему требовалось. Я знал, как это сделать. Торговый центр стал достаточно успешным, вышел на хорошие показатели рентабельности и позволил мне сделать реконструкцию самого здания.

В Домодедовском районе всегда была очень мудрая власть, она выстраивала отношения с бизнес-сообществом так, чтобы бизнес был и социально ориентированным, но в то же время ещё и эффективным. Потому что если человек, платя налоги, отдаёт все, что зарабатывает, ему в итоге будет неинтересно заниматься бизнесом.

Сегодня власть поменялась, но преемственность есть. А те изменения, которые произошли с приходом нашего губернатора, дали новый толчок, новый импульс развитию бизнеса.

«МЫ ПРОВЕРЕНЫ ВРЕМЕНЕМ И НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИЕЙ»

...По результатам проверки налоговая инспекция насчитала по всем нашим – с их точки зрения – «грехам» 14 миллионов. Естественно, мы с этой суммой были не согласны. В процессе выяснения правильности расчета дошли до налоговой инспекции Московской области, и на днях к нам пришел ответ, что с нас сняты все штрафы и недоимки. Предыдущая проверка, которая была три года назад, дала такой же результат, но тогда мы ещё и судились. Суд решил, что правы мы.

Мы работаем в соответствии с законодательством. И мы привыкли к борьбе.

Поэтому любой штраф, любой акт, который нам выписывается любым проверяющим, надзирающим, контролирующим, разрешающим органом, сразу же направляется в суд. И все прекрасно знают, что нас, простите за сленг, «на гоп-стоп не возьмёшь». Через самосознание, через самоуважение и начинает выстраиваться та связь – и с госорганами, и с людьми. Ощущение свободы – очень важное состояние.

«КОГДА ТЫ ГОРДИШЬСЯ ТЕМ, ЧТО БИЗНЕСМЕН»

Мой отец когда-то говорил: «Сынок, как тебе повезло, что ты живёшь в такое время, когда можешь делать то, что хочешь делать. Я был счастлив, но у меня не было такой возможности».

В день рождения дочери я тоже сказал ей, что мне очень повезло. Я жил в лучшие годы советского периода. Мы, родившиеся в 60-х, не застали ни репрессий, ни войны. Перед нами открылись новые возможности – строить новую страну. Это опять – лучший период, ведь мы могли пробовать всё, реализовывать любые свои идеи. И сейчас у нас опять наступает период счастливый – понятный, стабильный, когда мы действительно можем планировать свое время, свою работу, мы понимаем силу государства и защищённость, которую оно нам дает. Когда бизнес не прячется, не скрывается. Когда ты уже гордишься тем, что ты бизнесмен. Когда слова «зарабатывать» и «воровать» уже не воспринимаются, как синонимы. И если за тобой нет «эшелона» каких-то «схем» или «историй», связанных с госбюджетом, люди понимают, что твои деньги заработаны честно. И если ты едешь на хорошей машине, то это – заработанная тобой машина. Если ты отдыхаешь на хорошем курорте, значит, ты это заработал. Они понимают, что ты достойный человек.

Это происходит в том числе и потому, что общество, люди получили возможность увидеть и сравнить то, как они жили раньше и как живут сейчас. Люди помнят пустые прилавки 80-х, помнят огромные сумки «мечта оккупанта», из которых доставали свой товар «челноки» 90-х, и видят сейчас заполненные блестящие витрины построенных по современным инновационным технологиям супермаркетов, в которых можно купить всё, что хочется, важно только уметь зарабатывать.

Общество смогло почувствовать, что бизнес – это не нажива за счёт других, а умение зарабатывать себе, делая жизнь других лучше и легче. Общество задумывается над тем, что, может быть, именно бизнес способен двигать тот самый «воз» в нужном направлении.

Беседавал Алексей Сокольский.



*«Если хочешь идти быстро – иди один,
если хочешь идти далеко – идите вместе».
Неизвестный китайский автор.*

В эфире «Радиосити»

«Радио Energy» и «Дорожное радио».

10 мая 2011 года произошло объединение 21 передатчика под брендом медиахолдинга «Радиосити». Долго и тщательно выбирали название, вместе продумывали миссию и стратегию развития компании. Параллельно с этим повышался и уровень всей команды в целом. Кроме того, общий менталитет клиентов в маркетинге также нуждался в срочной «перезагрузке».

«Радиосити» всегда поддерживает социальные проекты в городах своего вещания. Так, на 8 марта сотрудники компании традиционно раздают цветы для автоледи совместно с ГИБДД, на 9 мая – георгиевские ленточки и принимают участие в праздничных парадах. Один из наиболее значимых проектов – «Рождественский благотворительный марафон» – в 2013 году принес премию губернатора Подмоскovie. Коллектив медиахолдинга собирает подарки на Рождество для детей-сирот из детских домов Орехово-Зуевского района.

В 2016 году компания с размахом отметила 10-летие. Праздничные дни «Дни клиента» посетили более 300 любимых партнеров по бизнесу. Выручка компании и количество контрактов по сравнению с 2015-м увеличились на 26%. Сейчас в «Радиосити» заключается более 500 рекламных кампаний ежемесячно, а всего за год – более 6 тысяч. За 2016-й год было заключено 11 госконтрактов. И что особенно приятно – компанию начало поддерживать и ставить в пример правительство Московской области!

Если бы 11 лет назад Максиму Шилову сказали, что он будет руководить командой профессионалов-радийщиков из 50 человек и возглавлять крупнейший в Московской области медиахолдинг, то он, скорее всего, не поверил бы. Тогда он готовил себя к спортивной карьере, но судьба круто повернула на одном из поворотов, и радио стало его призванием.

Сегодня Максим Шилов является генеральным директором медиахолдинга «Радиосити», объединяющего 49 радиостанций в 25 районах Московской области. Начиная медиахолдинг с маленькой студии «Авторадио-Шатура» и небольшого коллектива энтузиастов-любителей. Своим примером они выводили родной городок из «зоны неуверенного приема».

Проект стартовал в День радио, 7 мая 2005 года, и эта символичность прибавляла сил, давала импульс к развитию. Постепенно, год за годом, деятельность студии распространилась до соседних городов – Орехово-Зуево, Егорьевска, Коломны. Проект начал приносить стабильный доход, захотелось расширить горизонты и решать более масштабные задачи. Прежнее руководство назначило Максима Шилова генеральным директором, что и стало отправной точкой.

– Я полностью почувствовал ответственность за судьбу своего проекта и людей, которые работали со мной, – говорит Максим. – Мы присоединили передатчики «Авторадио» в других городах области, а чуть позже – «Юмор FM», «Романтику»,

«Радиосити» сегодня это:

- **49** музыкальных радиостанций;
- **11** самых популярных радио форматов;
- Более **25** муниципальных районов Московской области;
- Более **80** городов и крупных населенных пунктов Подмоскovie;
- В зоне вещания станций «Радиосити» проживает более **4** млн человек;
- **9** филиалов в крупнейших городах Московского региона.



**ФЕДЕРАЛЬНАЯ
НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА**

Часто задаваемые вопросы

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Подключение и возможности



Налоговые обязательства

- ✓ Узнать о своей задолженности, переплате или предстоящем платеже стало проще
- ✓ Уточнить невыясненные платежи, отправив заявление в налоговый орган в режиме онлайн



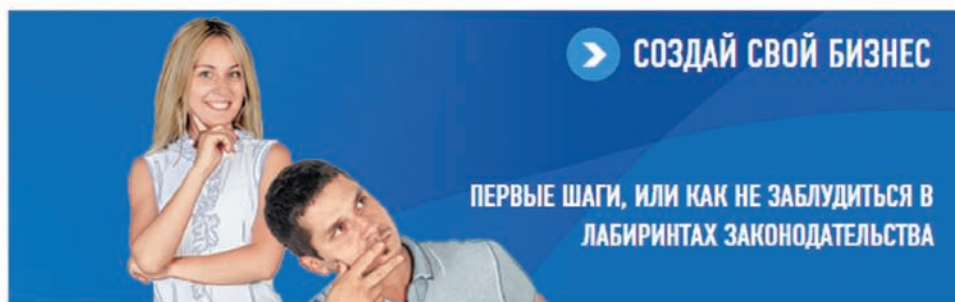
ВХОД В ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

Логин (ИНН): ☐ Запомнить

Пароль:

Получить пароль

Войти с ключом электронной подписи



За два года эксплуатации *Личного кабинета* к нему подключилось **38** тысяч индивидуальных предпринимателей

Более 38 тысяч индивидуальных предпринимателей Подмосковья подключились к сервису «Личный кабинет налогоплательщика индивидуального предпринимателя» за два года его эксплуатации. Сервис был запущен 26 мая 2015 года – в День российского предпринимательства как основной канал взаимодействия представителей малого бизнеса с налоговыми органами.

Растущая популярность сервиса связана с тем, что Личный кабинет значительно расширяет возможности предпринимателей при открытии и ведении собственного бизнеса. Его функционал позволяет в максимально комфортном режиме взаимодействовать с налоговым органом.

С помощью сервиса можно без посещения налогового органа выбрать оптимальный режим налогообложения (УСН, ЕНВД, патент и др.). Для этого есть специальный калькулятор, который поможет рассчитать объем налоговых обязательств. Личный кабинет позволяет в режиме онлайн отслеживать налоговые обязательства, расчеты с бюджетом, в том числе суммы начисленных и уплаченных налогов, размеры задолженности и переплаты, наличие невыясненных платежей. Налоговый календарь вовремя подскажет сроки уплаты всех налогов.

Посредством сервиса можно получать сведения из ЕГРИП, сообщать об участии

в российских и иностранных организациях, а также обращаться в налоговый орган за разъяснениями, подавать заявления на прекращение деятельности в качестве индивидуального предпринимателя, на зачет или возврат излишне уплаченных сумм налогов или о проведении сверки расчетов с бюджетом.

Авторизоваться в Личном кабинете можно как с помощью логина и пароля, так и с помощью ключа электронной подписи/универсальной электронной карты. При этом логин и пароль – те же реквизиты доступа, которые используются для входа в сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Легкий переход на новый счет

Без дополнительных затрат для бизнеса¹

ПОМОЩНИК
**ВАШЕГО
БИЗНЕСА**



8 800 775 07 27 // www.vbank.ru

¹Акция «Легкий переход». Срок действия до 31 декабря 2017 года. С информацией об организаторе акции, о правилах ее проведения, а также с базовыми тарифами банка можно ознакомиться на сайте www.vbank.ru. Банк «Возрождение» (ПАО). Генеральная лицензия №1439. Реклама.



В коворкинг-центре «СТАРТ» в Красногорске, накануне празднования Дня предпринимателя в торжественной обстановке состоялось открытие консультационного центра банка «Возрождение». Символическую ленточку перерезали заместитель главы городского округа по инвестиционному развитию и связям с общественностью Ростислав Мурзагулов и руководитель блока «Малый и средний бизнес» банка Роман Гаврилов. Помимо начинающих предпринимателей-резидентов коворкинга в мероприятии приняли участие представители администрации округа, депутаты, состоявшиеся бизнесмены – руководители крупных предприятий и организаций.

БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ» РАЗВИВАЕТ ИНФРАСТРУКТУРУ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ





Банк «Возрождение» традиционно поддерживает малый бизнес, это ключевое направление развития бизнеса финансовой организации. Специально для представителей МСБ в банке разработана продуктовая линейка, регулярно проводятся различные акции, которые позволяют предпринимателям существенно экономить на обслуживании. Например, в июне в банке стартовала акция «Выгодное решение», в рамках которой предпринимателям, которые оформят заявки на открытие счета через сайт банка или Центр телефонного обслуживания, предлагается открытие счета, в том числе срочное, совершенно бесплатно. Кроме того, также без комиссии, банк заверит копии документов, оформит паспорт сделки и предоставит право пользования системой онлайн платежей и ведения расчетных счетов «Интернет-Клиент».

Банк «Возрождение» также известен в Подмосковье как один из лидеров в работе по предоставлению предпринимателям льготного финансирования с использованием инструментов господдержки. Помимо этого, банк активный участник различных проектов и программ, инициируемых региональными органами исполнительной власти, направленных на поддержку предпринимательства. В рамках поддержки МСБ открылся и этот консультационный центр. Сотрудники банка окажут резидентам центра квалифицированную помощь, начиная от консультаций по открытию счета, заканчивая предоставлением полного комплекса услуг по банковскому обслуживанию и финансированию бизнеса.

«Мы не случайно стали партнерами сети коворкинг-центров Подмосковья, рассказал Роман Гаврилов. – По нашему

мнению, у таких проектов большое будущее и очень важная задача – они создают для предпринимателей необходимую инфраструктуру и комфортные условия для работы, значительно упрощая их первые шаги в бизнесе».

В банке «Возрождение» за 25 лет его работы накоплено много примеров создания успешных бизнес-проектов «с нуля». Наиболее яркие из них банк представил в коворкинге на открытой в этот же день фотовыставке «Бизнес в Объективе». Фотовыставка – это всероссийский проект, разработанный в 2014 году «Промсвязьбанком» и общественной организацией «Опора России», с 2016 года партнером проекта стал банк «Возрождение». Цель выставки – показать лицо малого и сред-

него бизнеса, его повседневные будни. Особенность фотографий в том, что предприниматели на них сами представляют свой бизнес.

Банк «Возрождение» сотрудничает с сетью коворкинг-центров «СТАРТ» с 2016 года. Проект «СТАРТ», направленный на развитие предпринимательства и поддержку нового бизнеса, реализуется группой компаний RE GROUP совместно с Министерством инвестиций и инноваций Московской области и муниципальными образованияами Московской области. Сейчас сеть насчитывает 5 центров. Консультационные офисы банка «Возрождение», помимо Красногорска, уже действуют в Реутове, Королеве.





**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

**Репутация для нас –
это верность своему слову**



8 800 775 07 27 // www.vbank.ru

Номинация **ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ:**



Антон Афанасьев –
генеральный директор
АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна»

АО «ОЭЗ ТВТ «ДУБНА»

Особая экономическая зона в подмосковной Дубне является одним из драйверов экономического развития региона, а по числу резидентов – самой крупной в России. Только в прошлом году на ее территорию пришли 24 наукоемких компании. За последние два года на территорию ОЭЗ пришло 38 высокотехнологичных компаний, в том числе с иностранным капиталом. Сегодня в ОЭЗ 124 резидента. Свои проекты они развивают в сферах информационных, био- и медицинских технологий, ядерно-физических и нанотехнологий, композиционных материалов, проектирования сложных технических систем.



Евгений Ростов –
генеральный директор
группы компаний
«Виктория Эстейт»

Группа компаний «ВИКТОРИЯ ЭСТЕЙТ»

Сферой деятельности группы компаний «Виктория Эстейт», созданной в октябре 2007 года, является девелопмент, инвестиционно-строительная деятельность, управление недвижимостью и жилищно-коммунальная сфера. Также на сегодняшний день одним из приоритетных направлений деятельности руководство компании считает развитие агропромышленного комплекса. ГК «Виктория Эстейт» является членом Ассоциации индустриальных парков и Ассоциации «Теплицы России», что позволяет ей работать с агропромышленными компаниями по всей России.



Олег Карцов –
генеральный директор
УК ООО «Парк Ногинск»

Индустриальный парк «DEGA-НОГИНСК»

«Парк Ногинск» – частный индустриальный парк, входящий в пятерку крупнейших производственных парков страны. «Парк Ногинск» – это промышленная зона, включающая в себя более 30 действующих производств из 8 европейских стран. Свою историю он ведет с 2006 года. Особенностью, изюминкой индустриального парка является то, что в его основе находится собственная инфраструктура, позволяющая обеспечивать полную жизнедеятельность организаций. Здесь же была разработана концепция специального проекта АЛЛЕГРА – индустриальный мини-парк для небольших и средних предприятий, где размещены уже готовые производственно-офисные помещения различной площади и назначения.



Номинация **ЭНЕРГИЯ ПОДМОСКОВЬЯ:**



Дмитрий Голубков –
генеральный директор
ГУП МО «Мособлгаз»

ГУП МО «МОСОБЛГАЗ»

За плечами коллектива ГУП МО «Мособлгаз» вся история становления газового хозяйства Московской области. Приоритеты газового хозяйства — работа на благо потребителей. Поэтому сегодня усилия коллектива Мособлгаза направлены на создание компании современной, доступной и прозрачной для клиентов – жителей Подмосковья. Упрощается порядок газификации жилья, появляются новые сервисы для абонентов, проводятся обучающие программы для детей, специальные акции для социально незащищенных слоев населения. Ведется активная работа с бизнесом Подмосковья, сокращаются сроки подключения к сетям.



АО «МОСОБЛЭНЕРГО»

«Мособлэнерго» делает всё, чтобы порядок присоединения к электрическим сетям был максимально доступным и открытым для заявителей. Для этого на территории Московской области компанией открыты 17 центров обслуживания клиентов, а подать заявку на присоединение можно через интернет на портале потребителя «Мособлэнерго». Там же заявитель может отследить ход выполнения работ по присоединению к электрическим сетям и получить необходимые консультации. Средний срок подключения к электросетям «Мособлэнерго» объектов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с нагрузкой до 150 кВт составляет 31 день.



Георгий Боос –
основатель компании
БЛ ГРУПП

ХОЛДИНГ БООС ЛАЙТИНГ ГРУПП

За 25 лет построена уникальная и единственная в светотехнической отрасли компания – «системный интегратор» БЛ ГРУПП, объединяющая под одной крышей производство, комплектацию и поставку «под ключ», проектирование, монтаж и эксплуатацию, причем на объектах любого уровня сложности. В России аналогов такому сервису пока нет. В портфолио холдинга – первый тоннель на LED светильниках в Сочи; создание линейки светильников мирового уровня («Урбан», «Кордоба», «Гранада») для реализации на рынках России, Европы и Азии. Первый технический аудит по всей территории Москвы и первые регламенты технической эксплуатации. Именно специалистами холдинга была создана и запущена автоматизированная система управления наружным и архитектурным освещением. Сегодня на счету холдинга более 8 тысяч реализованных проектов.

Номинация **АПК ПОДМОСКОВЬЯ:**



ЗАО «МАТВЕЕВСКОЕ»

Основные виды деятельности ЗАО «Матвеевское» – выращивание овощей в закрытом грунте и разведение крупного рогатого скота. Сейчас животноводческое хозяйство насчитывает более 765 голов дойного стада. Более того, в хозяйстве занимаются и племенной работой. ЗАО «Сокольниково» является одним из лидеров по удоям в Московской области – 6,4 тысяч тонн за 2016 год. Надой на одну корову составил 9,03 килограмм.



Компания «ЭЛИНАР-БРОЙЛЕР»

Компания давно стала общепризнанным лидером в производстве мяса курицы. «Элинар-Бройлер» постоянно наращивает производство, к концу 2018 года планируется его увеличение на 50% и расширение ассортимента продукции. Сегодня с птицефабрики ежедневно отгружается от 150 до 200 тонн продукции: тушка цыпленка-бройлера, части цыпленка, а также большой ассортимент кулинарной продукции под торговой маркой «Первая свежесть». Более 100 единиц автотранспорта ежедневно развозят продукцию по торговым точкам Москвы, Московской области и близлежащих регионов.



Игорь Исаев –
президент агрохолдинга
«ОСП Агро»

Агрохолдинг АО «ОСП АГРО»

История хозяйств агрохолдинга началась в июле 1929 года. Сегодня агрохолдинг является ведущим сельхозпроизводителем Подмосковного региона. Развивая одновременно несколько направлений, холдинг поставил себе главную задачу – произвести и предоставить покупателям высококачественную, свежую продукцию отечественного производства. ОАО «Агрофирма Сосновка» и ОАО «Предприятие «Емельяновка» являются передовыми предприятиями и вносят значительный вклад в развитие сельского хозяйства Московской области. Предприятия неоднократно удостоивались различных наград: золотые и серебряные медали на российских агропромышленных выставках, награды от губернатора Московской области, грамоты Министерства сельского хозяйства Московской области. Планируется начать строительство логистического центра на 5000 кв.м, сортировочный центр с новейшим оборудованием для создания полного производственного цикла: от посадки до доставки заказчику.

Номинация **ПРОИЗВОДСТВО ГОДА:**



ООО «ХЮБНЕР ООО»

На протяжении более 60 лет на рынках всех континентов отличием компании «Хюбнер» является высокое качество, надежность и прекрасные эксплуатационные характеристики выпускаемой продукции. Головное предприятие компании «Хюбнер» располагается в Германии, традиции немецкого производства с его точностью и надежностью передаются и дочерним предприятиям, расположенным по всему миру. Среди них и российское производство ООО «Хюбнер ООО», которое находится в Ногинском районе Московской области. Образованное в 2003 году, предприятие обеспечивает своей продукцией заказчиков как в России, так и в странах СНГ, а также головное предприятие. Основным направлением деятельности компании является производство компонентов для общественного транспорта. Компания «Хюбнер» разрабатывает и производит ключевые компоненты транспортной отрасли. Главная работа производства в России сосредоточена на создании так называемых вагонных и автобусных переходов.



**Александр Шибанов –
генеральный директор
Группы компаний
ЮНИМЕД**

ООО "Эйлитон"

Резидент ОЭЗ «Дубна». Основное направление деятельности ООО «Эйлитон», входящего в группу компаний ЮНИМЕД, – разработка и производство медицинских изделий, ориентированных исключительно на клинично-диагностические лаборатории. В компании ставят амбициозную задачу: постепенно вытеснить импорт, разрабатывая и выпуская отечественную продукцию, которая ни в чем не уступает по качеству, но доступнее по цене. В этом году компания приступила к серийному производству биохимических анализаторов «ЮНИЛАБ 200», готовятся к регистрации в Росздравнадзоре полуавтоматический анализатор мочи «URiCKAH-Прогресс» и автоматический анализатор мочи «URiCKAH-ABTO». В стадии разработки анализаторы глюкозы и гематологические анализаторы. Общий объем осуществленных резидентом инвестиций на территории ОЭЗ «Дубна» на сегодняшний день составляет 180 млн рублей, из них капитальные вложения – более 100 млн рублей.



ООО «ПСК ПЛАСТМЕТАЛЛ»

В 2002 г. создано пять перерабатывающих производств в Московской области в направлениях механообработка, переработка пластмасс. Площадь введенных в эксплуатацию цехов – около 10000 метров. Объем производства в 2015 г. более 500 млн рублей. Оценка профессионализма трудового коллектива выразилась в награждении общества Дипломом конкурса «Золотой Меркурий» по результатам деятельности компании в 2012 г. – «Лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства России» (премия Торгово-промышленной палаты России, июнь 2013 г.). В 2014 г. за достижения по развитию производства руководитель предприятия Сергей Набатников был награжден медалью – Почетным знаком «За труды» Московской областной думы.



Мирон Горилловский –
генеральный директор

ООО «Группа ПОЛИПЛАСТИК»

Научно-производственное предприятие «Полипластик» родилось 19 августа 1991 года. Совместно с партнерами – компаниями Owens Corning и Indesit – Группа ПОЛИПЛАСТИК получила приз Парижской выставки JECEurope 2014 – самую престижную награду в области композитных материалов и конструкций JEC Awards в категории «Товары народного потребления» за новый, усиленный стекловолокном термопластичный гидролизостойкий композит для корпусов баков стиральных машин. В том же году НПП «ПОЛИПЛАСТИК» получило премию «Полимеры России-2014» в категории «Автомобилестроение», а Группа ПОЛИПЛАСТИК стала победителем в номинации «Водоснабжение». НПП «ПОЛИПЛАСТИК» стало победителем премии Resilience Award, которая прошла в рамках Российского автомобильного форума 15 марта 2016 г.



Алексей Баклан –
президент компании
«Русская Косметика»

ООО «Русская Косметика»

Двадцать лет назад началась история компании «Русская Косметика». Сегодня увидеть мощь и красоту косметической продукции, которой пользуется и любит каждый в России, можно благодаря предпринимателю Баклану Алексею Юрьевичу. Именно он придумал известный всем бренд «Красная линия», а также занимался дизайном. Простая и одновременно гениальная идея – сделать известный продукт красного цвета, классической формы – подарила российскому покупателю потрясающую коллекцию косметических средств. За двадцать лет компания «Русская Косметика» вывела на рынок не одну марку. Сейчас «Русская Косметика» входит в десятку крупнейших производителей косметики в сегменте средств по уходу за телом.

Номинация **ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ:**



Михаил Тараканов –
генеральный директор
ТК «Владимирский
Тракт»

ТК **«ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТ»**

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 торговый комплекс посещает более 100 000 человек. На площади в 7,5 га находится более 700 торговых точек с богатым ассортиментом товаров для ремонта и строительства, а также предметы мебели, интерьера и дизайна.



Павел Добжинский –
управляющий ОРЦ
«Радумля»

ОРЦ «РАДУМЛЯ»

Новый высокотехнологичный оптово-распределительный центр, призванный стать связующим звеном между производителями и потребителями сельскохозяйственной продукции. Проект расположен в Солнечногорском районе Подмосковья в 30 км от МКАД, на пересечении Ленинградского шоссе и Московского малого бетонного кольца. Организована логистика, системы хранения, линии предпродажной подготовки продукции. Большая часть ОРЦ «зарезервирована» для отечественных производителей.



Вадим Коваленко –
генеральный директор
компании
*ООО «Наро-Фоминская
платная дорога»*

ООО «НАРО-ФОМИНСКАЯ ПЛАТНАЯ ДОРОГА»

Проект автодороги, который лег в основу соглашения, разрабатывался входящим в группу компаний Центральным научно-исследовательским и проектным институтом «Платная дорога» с привлечением более сотни высококвалифицированных специалистов. В общей сложности было рассмотрено 19 вариантов трассирования, но в конечном итоге совместно с администрацией района был выбран оптимальный во всех отношениях вариант и, что важно, без изъятия частных земель и сноса жилых домов.

Номинация **ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ:**



Валерий Дородько –
владелец компании
ООО «Металер»

ООО «МЕТАЛЕР»

Компания «Металер» существует уже более 13 лет. Основной деятельностью компании является строительство инновационных жилых комплексов. Для «Металер», специализирующейся на энергоэффективных технологиях в жилищном строительстве, самым главным позитивным критерием является снижение в разы платежей граждан за «коммуналку».

Некоторое время назад был создан индустриальный квартал «Металер» площадью 125 га. Индустриальный парк призван стать центром притяжения малого и среднего бизнеса.



Юрий Жорин –
председатель совета
директоров концерна
«АйсРоос»

ЗАО «КОНЦЕРН АЙСРООС»

Концерн «АйсРоос» успешно работает на рынке коммерческой недвижимости городского округа Домодедово Московской области с 1990 года. Основное направление деятельности – комплексное управление и эксплуатация объектов коммерческой недвижимости (проектирование, строительство, развитие, продвижение). В собственности компании находится более десяти объектов коммерческой недвижимости в Домодедово.

Капитал компании – безупречная деловая репутация, стабильность, уверенность в развитии, грамотная социальная политика, коллектив профессионалов.



Александр Колесников
– исполнительный
директор
ООО «АК-Проект»

ООО «АК-ПРОЕКТ»

Специализированная реставрационно-проектная компания ООО «АК-Проект» осуществляет весь комплекс проектных работ по сохранению объектов культурного наследия различного функционального назначения, авторский и технический надзор, научно-методическое руководство за производством ремонтно-реставрационных работ, осуществляет государственную историко-культурную экспертизу проектной документации по реставрации. Созданная 10 лет назад компания ведет межрегиональную проектную деятельность, охватывая порядка 25 субъектов Российской Федерации. Коллектив компании выполнил более 60 объектов государственного назначения.

ООО «АК-Проект» является разработчиком проектов реставрации и приспособления более 50 памятников истории и культуры, большая часть которых реализована в рамках Федеральной целевой программы «Культура России» и региональных программ по сохранению объектов культурного наследия. Организация принимала активное участие в реставрации памятников, приуроченной к празднованию 1000-летия Ярославля, 1150-летия Ростова, 1150-летия Смоленска.

«ДомЭксКом»

дарит людям
комфорт
и хорошее
настроение

**«Предприниматель
года-2017»**

Участники
и лауреаты

Бизнес
как способ
познания
мира

*Симфония
роскоши и уюта
от*

**«Викольд
Групп»**

Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса.

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров.

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская.

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева.

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач.

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электровзводская, д.20, стр. 3

Материалы, отмеченные знаком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: dialog_media@list.ru

Подписано в печать 2 июня 2017 г., тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная.

Использованы фотографии: www.cbc.ca, lexandbusiness.ru, i.huffpost.com, en.tepbel.ru, www.necturajuce.com, www.evidero.de

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, Общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате Московской области,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА смотрите по адресу:

<http://dialog-biznes.ru/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала
		44 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

Реклама: 8 (916) 954 78 87; irina_dlugach@mail.ru

Социальные ориентиры

2

ООО «Медфарм» – работа во имя милосердия.

Деловая женщина

6

Высшее качество интерьера от «Викольд Групп».

12

Бизнес как искусство. Гончарная мастерская Екатерины Соколовой.

13

В работе УК «ДомЭксКом» мелочей не бывает.

Банк бизнесу

16

Факторинговые продукты для клиента. Промсвязьбанк.

«Предприниматель года-2017»

18

Женщина в бизнесе.

20

Отель Подмосковья.

22

Бизнес за здоровое детство.

24

Продуктовый бренд Подмосковья.

26

Социальный проект.

30

ЖКХ Подмосковья.



Генеральный директор
компании
«Викольд Групп»
ЛЮДМИЛА ЗЕНКОВА



Для ей – милосердие

– Инна Константиновна, вы ниспровергли все стереотипы, сложившиеся в последнее время: коммерческим аптечным сетям чуждо сострадание, а главная их цель – обеспечить стабильную прибыль любой ценой...

– Вы знаете и наверняка помните, в каком бедственном положении оказались мы все: и представители бизнеса, и рядовые граждане – несколько лет назад. Мы тогда пережили шок, испытав резкое снижение покупательской способности, значительное уменьшение прибыли. Честно говоря, я думала, что пришел конец нашей деятельности, потому что, подводя итоги ноября 2015 года, увидели, что фирма отработала практически без прибыли. Люди находились в крайне тяжелом положении, кто-то потерял работу, кому-то снизили зарплату, пенсионеры отчаялись, некоторые приходили в аптеку и плакали. Страшная картина: стоит человек, пожилой, и плачет, потому что ему элементарно не на что приобрести жизненно необходимые медицинские препараты.

Как быть и что делать дальше – два вопроса, на которые мы не находили ответа. Но тут очень кстати мы послушали выступление Президента России В.В.Путина. Нельзя впадать в панику и уныние, нельзя останавливаться – надо продолжать работать, несмотря ни на что, сказал он. Не такие времена переживали, наши недруги только и ждут, что мы сейчас спрячемся и будем ждать своего конца. Нет, надо верить, что все будет хорошо и работать, работать, работать. И еще Владимир Владимирович сказал, что в такой момент важно объединиться, подставить плечо друг другу, относиться с добром и пониманием. Я как никогда тогда поняла силу ЕДИНЕНИЯ. Призыв Президента должен быть услышан!

Нам, людям бизнеса, было очень тяжело, но обычному человеку еще тяжелее. И в тот момент мне стало понятно, что в первую очередь сейчас надо думать не о доходах, а о том, как помочь людям, особенно тем, кто оказался в непростой жизненной ситуации: пенсионерам, семьям с маленькими детьми, когда женщина не может работать, и семья испытывает временные трудности...

Сохранить коллектив и рабочие точки – это стало основной задачей на конец 2015-го – начало 2016-го года. Понимая, что нам будет очень непросто, мы, тем не менее, решили воплотить в жизнь наши первые социальные проекты, направленные на поддержку наиболее беззащитных групп людей – «Сертификат мамочке» и «День пожилого человека». Они родились в конце 2015 года, когда грянул очередной мировой экономический кризис, и в связи с повышением курса валют значительно – от 20% до 40% – выросли цены на лекарства, медицинскую технику, детскую косметику, подгузники и т.д.

Может ли позволить себе коммерческая структура социальный проект, который заведомо не принесет ни выгоды, ни славы? Может и должна, считает генеральный директор, основатель и вдохновитель всех социальных проектов ООО «Медфарм»

Инна Леонова.

И вы знаете, потихоньку ситуация стала стабилизироваться: мы и людям помогли, и бизнес сохранили.

– Зная вас, наверняка вы не ограничились этими двумя проектами?

– Конечно. И каждый из них мне очень дорог.

Например, проект «Сертификат Мамочке». Он предоставляет 8% скидку всем беременным женщинам при наличии справки о беременности из женской консультации, родителям, имеющим детей до 1 года при наличии копии свидетельства о рождении. Выдается этот сертификат совершенно бесплатно.

«Сертификат многодетной семье» – такие же скидки при предоставлении удостоверения многодетной семьи или матери.

«День пожилого человека» – 10 числа каждого месяца наши уважаемые пенсионеры получают 8% СКИДКУ НА ВСЕ АССОРТИМЕНТ, ВКЛЮЧАЯ ЖИЗНЕННО ВАЖНЫЕ ПРЕПАРАТЫ.

Ну и, наконец, мы предоставляем ЕЖЕДНЕВНУЮ 5% СКИДКУ для пенсионеров, инвалидов, многодетных и постоянных покупателей.

Об аналогах двух первых социальных проектов я пока не слышала.

– Вы не упомянули о вашем благотворительном проекте для «Школы материнства»...

– Замечательный, на мой взгляд, проект. За счет ООО «Медфарм» был разработан дизайн сертификата и его издание для беременных женщин и их мужей, окончивших курсы «Школы материнства» при Дмитровском центре медицинской профилактики. Этот сертификат включает в себя подарок для будущих родителей – по нему всю беременность и один



год после рождения малыша семья будет получать 8% скидку на лекарства, медицинскую технику, косметику и средства по уходу (кроме препаратов, входящих в список ЖНВЛС).

с 16 по 26 мая этого года уже выпустилась 50-я, юбилейная, группа будущих мам и пап. Мы поздравили учеников и врачей – организаторов «Школы материнства» – и рассказали о наших проектах в помощь семье.

– Я так понимаю, что все ваши проекты нашли своих участников?

– Конечно, нашли. Люди в полной мере оценили наши усилия, направленные им в помощь. Социальным группам мы уделяем особое внимание. И выражается это не только в предоставлении скидок, но и в отношении обслуживающего персонала.

– Аптечные провизоры, по сути, заменяют посетителям (причем разных возрастов) врача. Насколько готовы они к

диалогу с покупателем – предложить аналог взамен оригинала, сориентировать по стоимости...

– Учитывая, что у работающих людей нет времени на походы к врачам, они забегают после работы в аптеку и просят помочь, посоветовать, подсказать. Пенсионеры из-за ограниченного бюджета просят подобрать более дешевый аналог. Конечно, мы делаем все, чтобы удовлетворить спрос каждого покупателя в соответствии с законодательством. Но всегда советуем обратиться к врачу, чтобы диагностировать заболевание и получить правильное адекватное лечение. Заниматься самолечением нельзя.

Сотрудники наших аптек – не только профессиональные фармацевты и провизоры, но и просто замечательные люди. Всегда внимательно выслушают, подскажут, отнесутся к покупателю с заботой и уважением. Я очень люблю и ценю свой коллектив и так же максимально стараюсь сделать все, чтобы моим сотрудницам



было комфортно и интересно работать в нашей компании.

– Что же вам помогает быть успешным: признание людей, гибкая система скидок или все-таки что-то другое?

– Думаю, основное, что движет нами, это любовь к своей профессии. По первому образованию я медик, по второму – руководитель, и не вижу себя ни на каком другом месте, кроме как в медицине. Я люблю людей и стараюсь помогать им так, как позволяют мне мои силы.

Мы старались не афишировать наши проекты – ведь затеяли мы их не ради похвалы или каких-то преференций. И уж тем более не планировали участвовать ни в каких конкурсах – они отнимают слишком много сил и времени, отвлекают от основной работы, хотя и выполняют свою функцию: в наше время жесткой конкуренции иной раз нужно продвигать свою компанию, себя, как руководителя, заниматься PR, быть на слуху.

В начале 2016 года в Дмитровском районе проводили главный для предпринимателей конкурс «Дмитровские ростки-2015», на котором подводили

экономические итоги. Оказывается, за деятельностью фирмы в районе внимательно наблюдало руководство Дмитровской Торгово-промышленной палаты и администрация Дмитровского района. Неожиданно нашу компанию ООО «Медфарм» удостоили высокой наградой как победителя в номинации «Предприятие высокой социальной ответственности». Награждала нас Ирина Роднина. Конечно, после такого успеха захотелось работать еще лучше.

Я лично участвовала два раза в конкурсе «Деловая женщина» в Дмитровском районе: в 2016 году заняла второе место, а в этом году стала победителем.

– Скажите, муниципальная власть оценила ваше стремление проводить социально направленную политику бизнеса?

– 2017-й год глава Дмитровского района Валерий Васильевич Гаврилов объявил Годом семьи в Дмитровском районе. Это удивительный человек, профессионал своего дела, добрый, порядочный, всегда помогающий людям бизнеса, мы всегда чувствуем его поддержку и доверие. Во многом благодаря такому отношению страх неизвестнос-



ти быстро прошел, и мы начали работать, правда, раза в три больше, но по-другому на тот момент было никак.

Помогать друг другу и людям – это не только наша установка. Так нас наставляет Валерий Васильевич, такая позиция характерна для бизнес-сообщества Дмитровского района в целом. В свете этого в начале января 2017 года ООО «Медфарм» и запустило важный социальный проект «Сертификат многодетной семье». Многодетным семьям непросто вырастить детей, у них нередко совсем стесненные жизненные обстоятельства. Поэтому очень важно дать понять, что они не одни, что мы рядом и всегда готовы прийти на помощь.

– Напоследок не могу не задать традиционный вопрос: с чем вы связываете свои дальнейшие планы? Просчитали перспективу на будущее?

– Компания «Медфарм» – это мое детище. Я сама ее открывала, организовывала рабочие точки и места, лицензировала и подбирала сотрудников. Было все не просто... Были и слезы, и радость. Но за это время мы научились преодолевать трудности, стали профессионалами, любящими наших покупателей и старающимися помочь им всем, чем только можем. Во всех аптеках сети ООО «Медфарм» работает система быстрого заказа: если вам срочно нужно лекарство, и вы не можете его найти или нет времени на это, просто обратитесь к нам, и мы постараемся помочь в течение суток.

Поэтому, конечно, наши планы мы строим, исходя из наработанного опыта. Мы хотим развиваться и планируем открыть в этом году большую дежурную аптеку с отделом ортопедии. А еще – продолжать занимать активную жизненную позицию, участвовать в социальных форумах, программах, конкурсах, не забывая при этом, что я не только руководитель, но, в первую очередь, женщина и мама.

Мария Башкирова



Высшее качество от «Викольд Групп»

ООО «Викольд
Групп» – компания
разноплановая, но
одним из основных
направлений ее
деятельности
является
производство и
доставка мебели. Об
этом – в интервью
генерального
директора компании
Людмилы Зенковой.



Создание интерьеров и производство мебели занято и увлекательно. Свое нехитрое имущество древние люди хранили в выдолбленных деревянных колодах, потом научились плести короба, ковать сундуки. Появилась потребность удобно сидеть и мягко спать. Так, постепенно, год за годом, век за веком, люди совершенствовали предметы, окружающие их в быту. Как известно, нет пределов совершенству, и потому сегодня магазины предлагают клиентам мебель на любой вкус и цвет, начиная от стандартных гарнитуров и заканчивая эксклюзивными, поражающими воображение произведениями искусства.

– Людмила Георгиевна, вся мебель – будь то кухонная, детская, офисная, спальная – создается исключительно с одной целью: служить человеку, создавать ему комфортные условия для жизни, работы, отдыха. Насколько вы согласны с этим утверждением?

– Полностью согласна. Как автомобиль не роскошь, а средство передвижения, так и мебель должна служить человеку, выполнять все его прихоти и желания. Хозяевам хочется, чтобы на кухне было светло, просторно и функционально. В комфортных условиях и готовить удобно, и находиться приятно.

Кому не захочется вечером после работы отдохнуть на комфортной кровати или

мягком диване? Ну, а про детские гарнитуры и говорить нечего. Комфортная, качественная, экологически безопасная мебель – залог хорошего настроения у детей, не говоря уже о воспитании эстетического вкуса к красивым вещам.

– Но компания «Викольд Групп», помимо мебели для домашнего интерьера, занимается еще и поставкой мебели для офисных предприятий. Расскажите, с кем и на каких условиях сотрудничаете?

– Мы – компания, которая исполняет госзаказы на поставку мебели. Мы участвуем в аукционах и конкурсах, среди наших партнеров – как коммерческие, так и государственные структуры. Мы со-

трудничаем с детскими дошкольными учреждениями – детскими садами, учреждениями дополнительного образования; школами, высшими учебными заведениями, предприятиями сервиса – гостиницами и отелями и многими другими. За всю свою деятельность мы зарекомендовали себя как надежный поставщик, поэтому нам доверяют и государственные компании, и федеральные министерства, и муниципальные органы власти. И мы гордимся этим.

– Что вы можете предложить офисным предприятиям?

– Мы предлагаем весь спектр офисной мебели крупнейших российских фабрик и фабрик ближнего зарубежья



(Белоруссии), фабрик Италии, Испании, Германии, Финляндии, чьим прямым дилером мы являемся. Это свыше 5 000 наименований мебели и аксессуаров от 35 ведущих отечественных производителей:

- качественная и эргономичная мебель для персонала и респектабельных элитных кабинетов;
- частных коттеджей, резиденций;
- зон отдыха, холлов и вестибюлей;
- кресла и стулья для дома и офиса.

Мы уже не первый год работаем с ведущими европейскими производителями мебели, чье качество продукции давно зарекомендовало себя как безупречное.

В наши услуги также входит комплексное оснащение:

- кабинетов для руководителя, кабинетов для сотрудников;
- школьной мебели;
- гостиниц, санаториев;
- баров, кафе, ресторанов;
- банков;
- учебных учреждений.

– А своим производством мебели компания занимается?

– Как я уже отметила выше, мы являемся и дилерами, и производителями



мебели класса «люкс». В нашем распоряжении оборудованный по последнему слову техники современный высокотехнологичный комплекс по производству

мебели, фабрика по производству мягкой мебели (кожаные кресла и диваны для домашних кабинетов и офисов) в Москве общей площадью 1 000 кв.м, фабрика по



ЗА ВСЮ СВОЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЫ
ЗАРЕКОМЕНДОВАЛИ
СЕБЯ КАК НАДЕЖНЫЙ
ПОСТАВЩИК, ПОЭТОМУ
НАМ ДОВЕРЯЮТ
НЕ ТОЛЬКО
КОММЕРЧЕСКИЕ
СТРУКТУРЫ, НО И
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ
КОМПАНИИ,
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ
МИНИСТЕРСТВА И
ОРГАНЫ ВЛАСТИ.
И МЫ ГОРДИМСЯ ЭТИМ.





выпуску корпусной мебели (кабинеты руководителей, переговорные зоны), современный специализированный складской комплекс общей площадью 1 000 кв.м. Как видите, задачи у них несколько отличаются, но конечная цель одна – удовлетворить покупательский спрос.

– Если у вас собственное производство, следовательно, вы можете изготавливать не только массовую мебель, но и совершенный эксклюзив, то, чего ни у кого никогда не было?

– Это зависит от того, кто наш заказчик. Если это государственные структуры, то мы работаем строго в рамках госконтракта, когда стоимость, количество, вид, материалы оговорены заранее и должны этому соответствовать. Если же это коммерческие структуры, то здесь все условия обговариваются. Самые интересные творчески – это частные заказы. И хотя корпоративные заказы составляют подавляющее большинство от общего числа наших клиентов, мы не отказываемся от частных предложений.

У нас есть дизайн-бюро, где специалисты разрабатывают самые разные проекты. Люди приходят к нам с запросом, архитекторы знакомятся с предложенным

проектом, если надо – дорабатывают его, а затем приступают к производству.

Заказы бывают абсолютно разные и по творческой задумке, и по реализации. Есть люди, которые будут вполне удовлетворены практичной мебелью стандартного вида. Есть клиенты, которые действительно хотят, чтобы они стали единственными обладателями уникальной вещи. И мы идем навстречу таким пожеланиям, ведь слово клиента для нас закон. И сложные заказы выполняем – из дорогостоящих материалов.

– Скажите, на что вы ориентируетесь в своей деятельности в первую очередь?

– Конечно, не последнюю роль играет спрос. А он показывает, что людям интересно не просто купить мебель, но и «вписать» ее в интерьер дома, офиса, предприятия. Поэтому мы оказываем и такую услугу, как разработка индивиду-

МЫ ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ В КОМПЛЕКСЕ С:

- *индивидуальным подходом к каждому клиенту;*
- *бесплатным выездом менеджера для консультации;*
- *подбором мебели и аксессуаров;*
- *квалифицированными консультациями по созданию интерьеров;*
- *бесплатным выполнением дизайн-проектов по расстановке мебели;*
- *доставкой, сборкой.*

альных проектов, создание интерьеров помещения. Очень важно, чтобы в помещениях была «гармония». И для этого мы делаем возможным изготовление по эскизам нестандартных моделей мебели. Разнообразие моделей и цветовой гаммы позволяет использовать мебель для оформления не только офисных, но и жилых помещений, создавать любые интерьеры, содействуя фантазии дизайнера и желаниям заказчика.

– Традиционный вопрос: какие планы и перспективы вы строите на ближайшее время?

– Свои планы связываем с успешной реализацией всей нашей продукции, долгосрочными контрактами, благодарными клиентами и, конечно, развитием производства не только в количественном, но и в качественном, творческом направлении.

Мария Башкирова

**ООО «Викольд Групп» –
мебель для офиса и дома.
г. Москва, ул. Коптевская,
д. 67, оф. 303.
тел./факс
+7 (499) 258-04-15,
www.vikoldgrup.ru
e-mail: rina71@yandex.ru**

Гончарный круг – небо вокруг

На свете много существует ремёсел и профессий. Некоторые появились совсем недавно. Некоторые уходят корнями в такую глубину веков, что невозможно даже приблизительно подсчитать, сколько тысячелетий они существуют. Одно из таких ремёсел – гончарное дело. И пусть в сегодняшний век высоких технологий мы с удовольствием пользуемся плодами технического прогресса. Гончарное мастерство по-прежнему существует, а гончары передают своё умение людям.



Гончарная мастерская Екатерины Соколовой существует в г. Щелково не так давно – всего лишь второй год, но результат ее деятельности ошеломительный. Дело в том, что Катя не просто лепит из глины или проводит мастер-классы для желающих (хотя это тоже имеет место быть). Она взяла на себя тяжелую, но благородную ношу – научить детей с ограниченными возможностями здоровья видеть прекрасное, творить так, как того просит душа.

– Мы начинали с небольшой керамической мастерской, где с детьми занимались бесплатно, – рассказывает Екатерина. – Приходили и взрослые люди, в попытках снять стресс, расслабиться. Ведь лепка из глины прекрасно для этого подходит.

Сегодня проект занятий детей с аутизмом и с синдромом Дауна гончарным ремеслом вырос, благодаря содействию благотворительного фонда «Доверяю».

– Наши маленькие друзья знакомятся со всей профессиональной атрибутикой – гончарным кругом, инструментами, технологией создания керамики, – продолжает Екатерина. – Вы не представляете, насколько творчески они подходят к этим занятиям. Ведь здесь они могут творить не по какой-то заранее разработанной программе, а следуя повелениям души и сердца. Получившиеся изделия наглядно демонстрируют, насколько яркий и особенный у каждого из них внутренний мир.

Что лепят юные гончары? Да все, что захочется: птичку, пролетевшую высоко

в небе, или более приземленное – керамическую посуду. Иной раз бывает, что вдохновение придает даже вид из окна, где растет красавица-береза. Родители вздыхают и удивляются: оказывается, их дети так талантливы, нужно просто немного им помочь...

На безвозмездной основе здесь занимаются и взрослые с аналогичными заболеваниями. Но если детям занятия гончарным ремеслом приносят заметный прогресс в физическом и психическом развитии, то для взрослых освоение новой профессии означает альтернативный

заработок: средства от реализации изготовленных ими изделий идут творцам в качестве материального подспорья. Расписные керамические игрушки, сувениры, свистульки всегда вызывают повышенный интерес у покупателей.

– Освоить гончарное ремесло может каждый, – уверена Екатерина. – Наши дети сегодня достигли такого мастерства, что некоторые родители, увидев результат их труда, не поверили своим глазам.

И в этом, конечно, заслуга не только детей, но и их наставников: художника-психолога Максима Суботы, художника-керамиста Галины Ивановны Кузнецовой, друга и незаменимого помощника Юлии Захаровой.

– Мы очень благодарны директору БФ «Доверяю» Ирине Буцковой за понимание и всестороннюю поддержку, – говорит Екатерина. – Мы не имели такой возможности – проводить обучение на бесплатной основе. Но благодаря Ирине наше предприятие не только окрепло финансово, но и смогло подарить особенным детям шанс на самореализацию. Причем в наших планах – только развитие, чтобы прикоснуться к миру прекрасного смогли как можно больше таких людей.

Здесь будут рады сотрудничеству с заинтересованными в этом помощниками, союзниками, единомышленниками. Подарить ребенку незабываемые мгновения полета творческой фантазии – это ли не счастье?



Наши контакты:

Vk.com/awesomelab

Awesome-craft.ru

Instagram @awesome.craft

Телефон: 8 (964) 719-01-19

Мария Башкирова

Светлана Бородина: «В работе мелочей не бывает»



Некотрые мужчины считают, что «женщина в бизнесе» звучит так же нелепо, как и «женщина за рулем», а место, где слабый пол смотрится органично, – это дом, семья, кухня, в конце концов. Но моя сегодняшняя героиня абсолютно опровергает такое несправедливое мнение. Знакомьтесь, Светлана Бородина – генеральный директор и создатель управляющей компании «ДомЭксКом». Светлана не просто взяла дома под свой личный контроль и навела там порядок, она научила людей... улыбаться и радоваться обыденным вещам.

– Светлана, как возникла идея реализовать себя в бизнесе? Вам было мало роли жены и мамы?

– Я считаю, что роль домохозяйки почетная и не очень сложная, когда супруг полностью обеспечивает все потребности мои и детей, и не нужно думать, где бы заработать деньги на еду, обучение и одежду детям. Но, с другой стороны, когда много энергии, а воспитываешь трех мальчиков, в которых необходимо развивать самостоятельность, то невольно начинаешь задумываться над самореализацией не только в семье, но и в окружающем тебя мире. И тут есть выбор: либо работать с 9:00 до 18:00 в офисе и помогать развивать чей-то бизнес, либо начать свое дело и организовать работу так, чтобы быть рядом с детьми и мужем, но в то же время, когда они заняты своими делами, работать в свое удовольствие.

– Почему именно сфера ЖКХ?

– У меня экономическое образование (ГУ ВШЭ) и опыт работы в банке, где я занимала должность менеджера по работе с крупными корпоративными клиентами. В 2011 году в доме, где я живу, начались проблемы с ТСЖ и после смены более четырех управляющих и четырех бухгалтеров в 2011 г. правление ТСЖ мне предложило должность управляющей, чтобы организовать работу и стабилизировать ситуацию. С поставленной передо мной задачей я справилась, и мне поступило

предложение от крупного застройщика, который сдавал первую очередь домов в Домодедово. Так появилась компания ООО «ДомЭксКом». Домодедово – мой родной город, я там выросла, окончила школу, у меня там много знакомых и друзей, родители и сейчас живут там. Взять в управление новые дома у меня не получилось, но в сфере ЖКХ проблем очень много, поэтому я начала работать с теми домами, жителей, которых я знаю и которых по тем или иным причинам не устраивали управляющие компании, которые их обслуживали.

– Ваша управляющая компания «ДомЭксКом» применяет в своей работе довольно неординарные новаторские идеи. В чем они заключаются? И не проще ли было управлять по старинке?

– Подобная практика работы с клиентами у меня появилась из опыта работы в банке, когда мои руководители ставили задачу персонального отношения к клиенту, даже если он и не является VIP-клиентом. Всегда быть на связи, чтобы клиенту не пришлось стучаться в разные отделы, чтобы решить свой вопрос, так и у нас: жителю не нужно отпрашиваться с работы или менять свои планы, чтобы встретиться с нашим сотрудником – мы подстроимся под удобное ему время.

Более того, мы максимально открыты и готовы в общей группе в интернете обсуждать проблемы. Таким образом, сразу



видно, плохо мы работаем или хорошо, довольны наши жители или нет.

ООО «ДомЭксКом» берет в управление дома исключительно на основании решений общих собраний собственников, а это говорит, с одной стороны, что собственники наших домов очень активны и требовательны к качеству оказываемых услуг, а с другой – мы договариваемся «на берегу», какие ожидания у жителей от работы новой компании с их домом и сколько они готовы за это платить.

Мы 24 часа в сутки внимательно слушаем и слышим пожелания жителей, прорабатываем их и стараемся реализовать в размере имеющегося бюджета. При этом разясняем, советуемся, показываем полностью все цифры, чтобы развеять миф о поголовной коррупции в сфере ЖКХ.

Для нас очень важна наша репутация и каждый наш житель, мы бережем время и деньги наших собственников, поэтому мы очень щепетильно относимся к нашим сотрудникам и форме работы с клиентом. Работать постаринке мы тоже готовы, если именно этого будут ждать от нас наши собственники.

– Как относятся к этому жильцы? Взаимопонимание достигнуто?

– Понимание, безусловно, есть: мы работаем не потому, что должны, а потому, что нам нравится оказывать качественные услуги и получать в ответ положительные отзывы жителей. Мы не заключаем договор управления на 5 лет вперед. Для начала мы предлагаем поработать вместе год, а если собственников устраивает качество оказываемых нами услуг, то по итогам работы за год есть возможность продолжить с нами сотрудничество. Жильцы очень благодарные и разумные в своем большинстве, но есть и уникальные ситуации. Например, одна из наших житель-

ниц не захотела, чтобы мы переписывали показатели приборов учета сами, т.к. мы приходим утром 25 числа, а ей удобнее передавать показатели вечером, и при ее расчетах разница получается в 1 кВт, в результате возникают расхождения. Ну, что делать?! Теперь для удобства клиента в квитанции мы указываем исключительно ее показания. Это и есть индивидуальный подход, которым мы так дорожим.

– Все-таки под вашим руководством находится довольно много мужчин – электрики, дворники, слесари, сантехники.... Не сложно женщине управляться с такой командой?

– В этом вопросе у нас появилось разделение с управляющими и исполнительным директором. Я, как правило, беру ту часть работы, которая отвечает за стратегию развития дома – это решение всех вопросов с собственниками и жителями, обработка и анализ предложений, реше-

ние тех вопросов, которые не решались годами, откуда идет основной негатив. А организацией ежедневной работы занимаются управляющие, я подключаюсь, если возникает сложная ситуация. К каждому члену нашей команды мы относимся с большим уважением, вне зависимости от его должности. Мелочей не бывает. От каждого из нас зависит комфорт и безопасность проживания наших жителей.

– Возможно, вам, как женщине, проще вести дела УК? Ведь не зря же говорят: «Хозяйкой дом стоит».

– Думаю, что в данном случае не имеет значения, женщина или мужчина. Важно, видят ли руководители и сотрудники компании мелочи и реагируют ли на них или уходят в масштабность и теряют что-то важное. Из моей практики лавочка и небольшая клумба у дома жителям принесет намного больше радости, чем дорогостоящие работы по теплоизоляции и замене инженерных коммуникаций или установка общедомовых приборов учета, которые в итоге позволяют экономить более 30%. Поэтому очень важно, выполняя крупные работы для безопасной и энергоэффективной эксплуатации инженерного оборудования, во-первых, объяснять, что именно делается в доме и какой эффект от этого получают все жители. Во-вторых, обеспечить полную прозрачность смет на выполняемые работы. Ну и, наконец, быть внимательным к мелочам, к тому, что человек замечает ежедневно, приходя в дом, и оперативно устранять раздражающие факторы. Недавно знакомая делилась, что «наконец-то поменяли двери в подъезд, но кто же придумал их сделать такими низкими, что головой ударяешься». Казалось бы, управляющая компания сделала такое хорошее дело, а жители опять недовольны. Стоимость средней железной двери 10 000 рублей, что несопоставимо с установкой общедомовых счетчиков (око-



ло 500 000 рублей) или теплоизоляцией (около 60 тыс. рублей), но каждый житель мимо нее несколько раз в день проходит и вспоминает недобрым словом всех в этой компании. Поэтому еще раз повторюсь – в нашей работе мелочей не бывает.

– Семья поддерживает? И не чувствует ли себя обделенной маминым вниманием?

– Конечно, и мне, а детям особенно приятно, когда мама, как кошка, рядом и «мурлыкает». Но мне моя работа приносит

радость и развитие, а это позволяет полностью отдаваться детям, не думая о том, что какие-то желания не реализованы.

– Светлана, как же на все хватает времени?

– Благодаря супругу, который ворчит (улыбается), но, тем не менее, создает условия, при которых я могу позволить себе и заниматься детьми, и испытывать удовольствие от своей работы и от достигнутых результатов.

– А что самое сложное для женщины в бизнесе?

– Для меня это совмещение заботы о детях и развитие компании: я – увлеченная натура, и если мне интересно, то я отдаюсь полностью тому, чем занимаюсь, и, несмотря на то, что график гибкий, мне очень хочется сделать еще больше, еще лучше и на работе, и в развитии детей.

Наталья Варфоломеева



Лаврухин Иван, житель дома Бор, 8, коммерческий директор ООО «КИТ»:

– Как житель, хочу отметить, что с приходом в наш дом в 2015г. управляющей компании ООО «ДомЭксКом» произошли заметные улучшения в облике и содержании нашего дома. Были заменены двери, отопительные приборы в местах общего пользования, выполнена теплоизоляция труб ГВС, ХВС, отопления, заменена запорная арматура. Были выполнены ремонты холлов и лестниц, заменено освещение на светодиодное с акустическими датчиками, установлены общедомовые приборы учета. В доме стало комфортнее и красивее. Как руководитель организации, занимающейся поставкой и монтажом энергоэффективного инженерного оборудования, не могу не отметить высокую квалификацию сотрудников ООО «ДомЭксКом» и профессиональный подход специалистов УК в выборе качественного оборудования и материалов для осуществления работ. Управляющая компания не только меняет инженерное оборудование и проводит ремонтные работы, что здорово уже само по себе, но при этом выбирает качественные материалы, которые, во-первых, прослужат долго, во-вторых, являются безопасными, в-третьих, современными- энергосберегающими. Выполненные работы однозначно повысили энергоэффективность нашего дома, тем самым снижаются наши расходы на оплату коммунальных услуг. Надеюсь, подход УК «ДомЭксКом» послужит хорошим примером для других компаний сферы ЖКХ Московской области и России в целом.



Беляев Игорь, житель дома Бор, 7, менеджер ООО «ВИП МИР»:

– Генеральный директор ООО «ДомЭксКом» Бородин С.Г. с большой любовью относится к своей работе и полностью посвящает себя данному процессу, она настоящий профессионал своего дела. Я, как житель дома, которым управляет «ДомЭксКом», увидел, как дом преобразается из «гадкого утенка» в «прекрасного лебедя». Я купил квартиру в доме с испорченными стенами, старыми батареями, выломанными почтовыми ящиками, разбитыми стеклами, а сейчас я живу в доме, который относится к элитной недвижимости, и при этом оплата за ЖКХ осталась прежней. Светлана своей неугасимой энергией и желанием изменить мир разрушает общепринятые стереотипы мышления. Около месяца назад проводилось голосование «ТВОЙ ДВОР» среди жителей. Но т.к. в нашем поселке более 30 лет не меняли элементы на детских площадках, объясняя, что земля федеральная, то жители не верили, что какое-то голосование приведет к тому, что на территории установят multifunctional детскую и спортивную площадки со специальным покрытием. Но несмотря на это, упорство и вера руководителя управляющей компании, помогли жителям также поверить и подключить всех знакомых и соседей для голосования. И сейчас я вхожу в инициативную группу по обсуждению новой площадки для поселка.



Бортникова Елена, житель дома Бор, 6, гл.технолог, ТПК «СКО»:

– Мы целый год боролись, чтобы работать именно с этой компанией, видя, как преображаются соседние дома. Генеральный директор ООО «ДомЭксКом» Бородин Светлана нам активно в этом помогла. В августе 2016г. Светлана предложила накопить деньги на капитальный ремонт на собственном специальном счете. Совместно с «ДомЭксКом» эту идею мы быстро реализовали, провели общее собрание собственников, после чего заменили окна в подъездах и подвальных помещениях на пластиковые и поменяли двери в подъездах и подвальных помещениях, не дожидаясь, когда наступит очередь нашего дома для капитального ремонта. Сейчас приятно заходить в дом: покрашенные лавочки, цветочки, отремонтированный подъезд, новые почтовые ящики, доска для объявлений, яркое энергосберегающее освещение. Я живу на верхнем этаже, и жизни не было от птиц, которые на техническом этаже вили гнезда и высиживали птенцов. С самого раннего утра просыпались не только мы, но и все жители дома, так как галки начинали кормить своих птенцов. Шум, крики, мусор сопровождали нашу жизнь с весны до глубокой осени, а про грязные окна и говорить не приходится. С приходом же новой компании установили решетки на вентиляционные отверстия. Для этого был проведен ряд мероприятий. Дождь осенью, когда молодые птицы смогли летать, и только убедившись, что птиц не осталось на этаже, поставили решетки! Такие же мероприятия были проведены и в соседнем доме. Жизнь стало комфортнее. Светлана очень внимательно относится к жителям домов, которые обслуживает «ДомЭксКом».



Попович Иван, председатель совета дома Кирова, 11, к. 1, ведущий инженер-программист ООО «Фаворит системы»:

– Мы приняли решение о смене управляющей компании в ноябре 2016г., но начать с новой компанией по ряду причин получилось только в апреле 2017г. Разницу в подходе управления и общения с жителями по сравнению с предыдущей УК мы почувствовали сразу. Появилась прозрачность и, самое главное, постоянный диалог с управляющей компанией, совет дома видит расходы дома на тепло, электроэнергию, воду по всему дому, знает, какие сотрудники нас обслуживают и какую оплату за это получают, какие договоры и по какой стоимости заключены для эксплуатации лифтов, систем пожарной безопасности, АСКУЭ и других инженерных систем. Теперь инициатива по улучшению качества проживания исходит не только от жителей, но и от управляющей компании. Все заявки в управляющую компанию оперативно выполняются, в доме стало чище, уютнее, сотрудники компании находятся на связи 24 часа в сутки. В случае необходимости сотрудники УК всегда готовы встретиться с жителями в удобное для них время. Тариф на обслуживание и ремонт был утвержден нами на общем собрании собственников и все планируемые работы согласовываются управляющей компанией путем голосования в общем чате. Если происходит нештатная ситуация в доме, то большинство жителей дома сразу информируются сотрудниками УК о проблеме и сроках ее устранения, что очень удобно.



«В новом экономическом цикле мы первыми открыли сегмент дебиторов второго эшелона»

Александр Карелин, вице-президент, управляющий директор по факторингу «Промсвязьбанка», о новых рыночных реалиях, обострившейся конкуренции и уникальных факторинговых продуктах для массового клиента.

– 2015-2016 годы выдались тяжелыми для банковского сектора, эксперты говорили о кредитной паузе, предприниматели затягивали пояса. Как обстояли дела на рынке факторинга?

– Факторинг – это краткосрочный актив, эластичный инструмент, очень чутко реагирующий на изменение экономической конъюнктуры. Теоретически рынок может схлопнуться за два месяца, ведь, в среднем, срок переуступаемой дебиторской задолженности достигает 60-65 дней. В кризис операторы стали более консервативными, предпочитают работать только в риск-сегментах А и Б с очень надежными должниками (крупный ритейл, голубые фишки). В целом, это довольно предсказуемое явление: поскольку мы имеем дело с беззалоговым финансированием, при повышении рисков корпоративных банкротств факторы закручивают кредитные гайки. В результате обоюдного сокращения и спроса, и предложения объем рынка факторинга заметно снизился. До кризиса факторинговые компании работали с самым широким пулом клиентов: это и

малый, и средний бизнес из разных отраслей, финансировали всевозможные продукты, включая будущие денежные требования, закупки через реверсивный факторинг и др.

– Началось ли обратное движение? Кредитный рынок, похоже, оживает...

– Да, в прошлом году рынок факторинга, по сравнению с кредитным менее эластичный, вырос опережающими темпами – на 15%. Как и в предыдущие кризисы, после стремительного падения, сегмент факторинга также быстро и восстановился. В этом году мы ожидаем, что рост продолжится.

– В настоящее время профессиональное сообщество совместно с Корпорацией МСП готовит поправки в законодательстве, которые откроют доступ к факторингу в системе государственных заказов. Какова судьба этих инициатив? Когда можно ожидать принятия поправок?

– Ассоциация факторинговых компаний разработала пакет поправок, которые содержали четыре инициативы: изменение двух спецзаконов, регулирующих госзаказ, а также поправки в Гражданском кодексе и в инструкциях Минфина. В апреле на площадке «Деловой России» прошло заседание с участием Корпорации МСБ, Центробанка и представителей факторингового рынка. Однако обсуждавшийся там пакет поправок, к сожалению, не полностью отражал наши законодательные инициативы. Например, было предложено разрешить факторинг в госзаказе только для субъектов малого и среднего бизнеса, которые исполняют сегодня всего лишь 20% контрактов. Соответственно, оставшиеся 80% корпоративных компаний будут лишены возможности использовать факторинг. Второе важное, на наш взгляд, упущение – это нежелание трогать 44 ФЗ, накладывающий ограничения на использование факторинга в контрактах для муниципальных или государственных нужд, заключенных через тендерную процедуру. Сейчас идет процесс подготовки доклада правительству со стороны Минэкономки. Мы свои инициативы до них донесли, надеемся, что они будут отражены в итоговом документе, который, по нашим расчетам, может уйти в Госдуму в осеннюю сессию этого года.

– Насколько доступ к факторингу в госзаказе критичен для малого и среднего бизнеса?

– Корень всех проблем – постоплатная система расчетов. Чтобы получить деньги по госконтракту, предприниматель должен что-то произвести, поставить, закупить за

Факторинг – это краткосрочный актив, эластичный инструмент, очень чутко реагирующий на изменение экономической конъюнктуры.

свой счет. Чаще всего речь идет о больших вложениях, непосильных малым компаниям. Они обращаются за заемным финансированием в банки, но те требуют залоги и поручительства. Далеко не все бизнесы имеют имущество и активы, достаточные для обеспечения залога. Факторинг же позволяет получать деньги под гарантию будущих платежей, то есть рефинансировать текущие долги государства и выполнять на эти деньги новые заказы. Но для этого нам надо снять все законодательные ограничения.

– Какие еще законодательные поправки, на ваш взгляд, могут придать импульс развитию сегмента факторинга?

– Можно сказать здесь о регулировании производства и оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции. Там все еще существует законодательная коллизия, которая в силу двойного толкования статьи 26 ФЗ-171 разграничивает права требования на товар и денежные требования. Из-за этого крупнейшие торговые сети отказываются работать по факторингу, не желая брать на себя повышенные риски. Некоторые компании и кредиторы договариваются работать по конфиденциальному факторингу (не уведомляя о своем соглашении дебитора), но мы это не практикуем. В таких сделках всегда заключены риски фальсификации поставок, двойного и тройного факторинга, когда нечистый на руку клиент начинает злоупотреблять доверием фактора.

– Какие новые тренды появились на рынке после кризиса?

– Трендов сейчас два: обострение конкуренции за долги надежных контрагентов, так называемых «голубых фишек», и совершенствование технологий и сервисов. Абсолютно все факторы сегодня хотят обслуживать надежных дебиторов, в результате чего на рынке падают ставки и снижается общая доходность инструмента. У нас нет каких-то точных бенчмарков, поскольку информация по ставкам закрыта, но по моим наблюдениям, ставки на долги голубых фишек находятся на уровне 11% годовых, местами опускаются даже до 10,5% по некоторым крупным сделкам. В сегменте малого и среднего бизнеса ставки держаться на уровне 14-15%, дебиторы второго эшелона кредитуются еще дороже, но это плата за риски фактора.

Согласно консолидированным данным Ассоциации Факторинговых компаний, за прошлый год совокупная доходность при росте сегмента в 15% сократилась на 13%. Объемы рынка факторинга растут, но доходы факторов сокращаются как раз по причине высокой конкуренции.

– Кроме ставок вы упомянули повышение уровня сервиса, о чем тут идет речь?

– Сегодня наш сегмент – это рынок покупателя. Клиенту не сложно перейти с долгами «Роснефти», «Лукойла» или «Ашана»

В КРИЗИС ФАКТОРЫ НЕ
ГОТОВЫ БЫЛИ ОБСЛУЖИВАТЬ
ПОДОБНЫЕ ДОЛГИ ИЗ-ЗА
ПОВЫШЕННЫХ РИСКОВ. МЫ
ЭТУ РАБОТУ ВОЗОБНОВЛЯЕМ,
ПРЕДЛАГАЕМ РЫНКУ
ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ
ДЛЯ СЕБЯ ОПРЕДЕЛЯЕМ,
КАК ФИНАНСИРОВАНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ЦЕПОЧЕК, ЦЕПОЧЕК СБЫТА
И ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ДО
КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ,
НА ПОЛКУ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ.
ЭТОТ ПРОДУКТ ДЛЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ОЗНАМЕНОВАЛ ВАЖНОЕ ДЛЯ
НАШЕЙ КОМПАНИИ ИЗМЕНЕНИЕ
КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.



СОГЛАСНО
КОНСОЛИДИРОВАННЫМ
ДАНЫМ АССОЦИАЦИИ
ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ,
ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД
СОВОКУПНАЯ ДОХОДНОСТЬ
ПРИ РОСТЕ СЕГМЕНТА В 15%
СОКРАТИЛАСЬ НА 13%. ОБЪЕМЫ
РЫНКА ФАКТОРИНГА РАСТУТ,
НО ДОХОДЫ ФАКТОРОВ
СОКРАЩАЮТСЯ КАК РАЗ
ПО ПРИЧИНЕ ВЫСОКОЙ
КОНКУРЕНЦИИ.

от одной компании к другой. Решающие факторы: ставка и сервис. Все без исключения игроки сейчас стараются повышать уровень лояльности своих клиентов. В «Промсвязьфакторинг» он находится на уровне 59%, целевой цифрой по рынку я бы назвал 65%, но в нашей стратегии мы стремимся к 69%.

– Какие факторы сильнее всего влияют на показатели клиентской лояльности?

– По нашим исследованиям, в наибольшей степени на уровень лояльности влияет скорость проведения операций по факторингу – то есть период времени между подачей документов от клиента и моментом получения средств на расчетный счет. Корпоративными стандартами «Промсвязьфакторинг» предусмотрено, что этот период не должен превышать шести рабочих часов, но мы укладываемся быстрее, благодаря передовым технологиям электронного документооборота. Наличие возможности удаленного обмена документами очень сильно повышает скорость обслуживания.

Второй немаловажный фактор – удобный интерфейс, где клиент может в онлайн видеть все операции по своей дебиторской задолженности. Не стоит списывать со счетов и работу персонального клиентского менеджера, который также играет важную роль в вопросе повышения лояльности. Пожалуй, он определяет удовлетворенность клиента даже больше, чем прогрессивные технологии, ведь от качества обслуживания и личного отношения менеджера в конечном итоге зависят впечатления клиента.

– Планирует ли «Промсвязьфакторинг» предложить клиентам на растущем рынке новые продукты или услуги?

– Однозначно. В новом экономическом цикле мы первыми открыли сегмент дебиторов второго эшелона, то есть компаний, не входящих в ТОП-500 рейтинга РБК (региональные производственные компании, торговые компании, No-name дебиторы малого и среднего бизнеса). В кризис факторы не готовы были обслуживать подобные долги из-за повышенных рисков. Мы эту работу возобновляем, предлагаем рынку продукт, который для себя определяем как финансирование экономических цепочек, цепочек сбыта и поставок продукции от производителя и до конечного потребителя, на полку в торговую сеть. Этот продукт для малого и среднего бизнеса ознаменовал важное для нашей компании изменение кредитной политики. Мы рассчитываем привлечь тысячи новых клиентов. Еще одна ожидаемая инновация – полный переход на электронный факторинг, запуск нового интерфейса – платформы, где в режиме онлайн без участия операторов колл-центра можно будет передавать права требований. Это увеличит скорость проведения операций и позволит банку сократить издержки.

Номинация **ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ:**



Светлана Тананова –
генеральный директор
агрохолдинга
«Капитал-ПРОК»

СВЕТЛАНА ТАНАНОВА –

генеральный директор агрохолдинга «Капитал-ПРОК»

Свой непростой путь в сфере АПК Светлана начала более 20 лет назад. Сегодня «Капитал-ПРОК» – компания-лидер в сфере производства и продаж кормов и кормовых добавок для сельскохозяйственных животных индустриальных и фермерских хозяйств России. Светлана ведет и активную общественную работу, являясь председателем комитета ТПП МО по развитию малого и среднего предпринимательства в агропромышленном комплексе.

«В бизнесе мой девиз – «Порядок побьет класс», – утверждает Светлана. И это позволяет ей быть всегда на высоте.



Наталья Пинягина –
основатель бренда
«Stefaniya Pinyagina».

НАТАЛЬЯ ПИНЯГИНА –

основатель бренда «Stefaniya Pinyagina»

Долгожданное появление на свет маленького чуда – дочки Стефании – вдохнуло в Олега и Наталью Пинягиных новую энергетическую силу. И год назад, ко дню рождения своей любимицы, они подарили ей собственную торговую марку «Stefaniya Pinyagina», выпускающую детскую одежду класса «премиум» и ставшую венцом творения созданных Олегом и Натальей брендов «DeSalitto» и «Pinetti». Одежда «Stefania Pinyagina» дает возможность детям быть яркими и индивидуальными. Вдохновение для создания моделей Олег и Наталья черпают в радостном блеске детских глаз. В единении семьи. В весёлом и беззаботном детстве.



Татьяна Ерёмкина –
глава фермерского
хозяйства и производства
колбасных продуктов.

ТАТЬЯНА ЕРЁМКИНА –

глава КФХ «Ерёмкина»

Фермерское хозяйство КФХ «Ерёмкина» существует с 2011 года, и всё это время здесь придерживаются неизменного правила – ничего лишнего! Кроме мяса в деликатесах от Татьяны Ерёмкиной допускаются лишь натуральные специи, ароматный чеснок и соль. Это подкупает потребителя, а бренд «Колбасные продукты от Татьяны Ерёмкиной» стал признаком отличного качества.



Ирина Данилова –
руководитель частного
детского сада IBAMBINI

ИРИНА ДАНИЛОВА –

Соучредитель, директор благотворительного фонда «Доверяю», заместитель председателя Комитета по предпринимательству в социальной сфере ТПП МО, руководитель частного детского сада IBAMBINI (г. Фрязино).

ДООУ «IBAMBINI» помимо классического образовательного процесса внедряет в свою работу с детьми и современные программы. Лучшие образовательные направления и инновационные подходы в образовании делают садик местом не просто уютным и домашнему теплым, но и прекрасным центром для дошкольного обучения. Здесь исключительно индивидуальный подход к каждому ребенку и к каждому родителю.

Девиз Благотворительного фонда «Доверяю» – «Творить добро вместе легко!» Фонд является основным попечителем проекта «Мама не одна».



Людмила Зенкова –
генеральный директор
ООО «Викольд Групп»

ЛЮДМИЛА ЗЕНКОВА –

генеральный директор компании «Викольд Групп»

ООО «Викольд Групп» – компания разноплановая, но одним из основных направлений ее деятельности является производство и доставка мебели. Компания исполняет госзаказы на поставку мебели, участвует в аукционах и конкурсах. Среди ее партнеров как коммерческие, так и государственные структуры, учреждения дошкольного и дошкольного образования Московской области, высшие учебные заведения, предприятия сервиса – гостиницы и отели... «Викольд Групп» предлагает весь спектр офисной мебели крупнейших российских фабрик и фабрик ближнего и дальнего зарубежья, являясь прямым дилером, а также, имея в распоряжении оборудованный по последнему слову техники современный высокотехнологичный комплекс, производит и свою мебель по индивидуальному заказу клиента.

Номинация **ОТЕЛЬ ПОДМОСКОВЬЯ:**



ОТЕЛЬ PARK INN BY RADISSON ОДИНЦОВО

Стильный и современный отель Park Inn by Radisson Odintsovo расположен в деловом районе Одинцово, в 20 км от международного московского аэропорта Внуково. Это 126 комфортабельных современных номеров. Ресторан, бар, обслуживание в номерах. Современные переговорные комнаты для проведения мероприятий и конференций. Наличие в отеле парковки, бизнес зоны и тренажёрного зала делает его ещё более привлекательным как для деловых мероприятий, так и для семейных поездок.

Высокопрофессиональная команда отеля всегда рада приветствовать своих гостей.



Гостиница «ЦАРСКАЯ ДЕРЕВНЯ»

Гостиница «Царская деревня» расположена на одной из старинных улиц Сергиева Посада, в непосредственной близости от Троице-Сергиевой Лавры. Гостиничный комплекс состоит из множества корпусов, каждый из которых выполнен в своем стиле и имеет свое название. Гостям, желающим отдохнуть от суеты больших городов, семьям с детьми или влюбленным здесь предложат расположиться в дизайнерских номерах корпусов Русский терем, Дом княжны Аграфены, Дом Ивана Кафтанникова. Здесь гости смогут ощутить настоящий колорит русской усадьбы: деревянные срубы, уникальность каждого номера, пение птиц, кукареканье петухов. Для проведения свадебных торжеств и деловых мероприятий к вашим услугам корпус Боярские палаты – главный корпус гостиницы, в котором находятся роскошный ресторан «Собрание», конференц-зал «Екатерининский», переговорная комната и номера категории «Комфорт» и «Люкс», многие из которых имеют прямой вид на Лавру...



ПРОВАНС ОТЕЛЬ 4 СЕЗОНА

Прованс отель 4 сезона – первый атмосферный отель в стиле прованс. Дух загородной жизни, а, значит, уют, простота и комфорт здесь присутствует во всем. Прованс – это не просто интерьерный стиль, это и философия, и образ жизни, и провинциальная умиротворяющая атмосфера, словом, все то, чего не сыскать в современных мегаполисах и так не хватает городскому жителю. В отеле постарались бережно воплотить самые лучшие черты стиля Прованс, чтобы создать уникальную атмосферу тихой французской провинции. Созданный теплый провинциальный стиль по достоинству оценят самые взыскательные и требовательные гости. Уютные коттеджи с выходом на пруд, где можно половить рыбу или просто созерцать природу и наслаждаться пением птиц. А кто-то, возможно, вспомнит и золотые денюжки из детства в гостях у бабушки. С провансом отель роднит красота пейзажа, обилие цветов, а теплый бассейн напомнит вам ласковое голубое море. И обязательно обратите внимание на часы в отеле 4 сезона. Везде словно застыло время – полдень. Сюда возвращаются, потому что скучают.



КОМПЛЕКС ОТДЫХА «УСАДЬБА ПЕШКОВО»

Усадьба Пешково в Чеховском районе – это современный загородный комплекс в русском стиле, созданный для полноценного отдыха и релаксации. Усадьба Пешково предлагает к размещению 26 двухместных номеров, расположенных в основном корпусе гостиницы и три двухэтажных коттеджа. Усадьба Пешково в Чеховском районе приглашает гостей посетить собственное кафе, в меню которого преобладают лучшие яства традиционной русской кухни, а также фирменные блюда, приготовленные командой шеф-повара. Посетив «Усадьбу Пешково», вы сможете попробовать блюда, которые подавались к столу писателя. Здесь собрали уникальные рецепты на основании поваренных книг, личных записей и иных материалов кухарки А. П. Чехова, его матери и сестры.

Номинация **БИЗНЕС ЗА ЗДОРОВОЕ ДЕТСТВО:**



Галина ЯТЧУК –
генеральный директор
компании
«Мир детства»

«МИР ДЕТСТВА»

Компания «Мир детства» выпускает товары по уходу за новорожденными, детскую косметику, бытовую химию для ухода за детскими вещами, предметы безопасности пространства, текстиль для сна и купания, игрушки и коляски. Ассортимент планируется на основе регулярных исследований и с учетом мировых тенденций. При разработке товаров учитываются отзывы родителей, их рекомендации и пожелания, основанные на личном опыте ухода за детьми.

По данным исследования Baby Index за 1 полугодие 2015 года, проводимого компанией Synovate Comcon, компания «Мир детства» лидирует в категориях «Игрушки для купания», «Приспособления для кормления». В 2012 году компания «Мир детства» стала официальным лицензиатом XXII Олимпийский зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр в 2014 году в городе Сочи в категории «Товары для новорожденных».



Илья Шилов –
генеральный директор
ООО «Авен-М»

ГРУППА КОМПАНИЙ «АВЕН-М»

Безопасность, надёжность, удобство и необычный дизайн – вот основные принципы работы компании «Авен», детские площадки которой пользуются неизменной любовью и популярностью у детворы и их родителей. 10 000 наименований изделий разнообразных стилей и форм позволяют не просто не повторяться, но и создавать конструкции «в стиле» городов и микрорайонов, для которых они созданы. Уникальная часть продукции компании: линейка специального оборудования для поддержки и адаптации детей с ограниченными физическими возможностями. Сюда входят качели, карусели, городки и тренажеры, которые позволяют развлекаться, даже находясь в инвалидной коляске.



Ольга Шелестовская –
генеральный директор
ТД «Беллакт»

ООО «Торговый дом Беллакт»

«Беллакт» является одним из крупнейших предприятий по производству детского питания на постсоветском пространстве. В сутки здесь перерабатывается 700 тонн молока. Производство детского питания на предприятии ведется по двум направлениям: изготовление сухих молочных смесей и каш. У продукции Волковисского комбината есть свой секрет. Для производства детской смеси, прежде всего, необходимо молоко. «Беллакт» – единственный производитель детского питания на территории СНГ, который имеет собственную сырьевую зону.



Иван Сергеев –
генеральный директор
«Бамбинезон»

Компания «BAMBINIZON»

Компания «Bambinizon» – молодой игрок на рынке детской одежды. Изюминка «Bambinizon» – комбинезоны с уникальной застёжкой для быстрого туалета и гигиены. Особенностью комбинезонов «Bambinizon» является не только инновационные решения, позволяющие облегчить смену подгузника или процесс высаживания на горшок, но и 100% натуральные хлопковые ткани. Компания «Bambinizon» шьет одежду на собственной фабрике в Москве и продает ее на всей территории страны. Недавно компания запустила программу франчайзинга на очень выгодных условиях, и теперь каждый месяц в городах России открываются магазины «Bambinizon».

Номинация **ПРОДУКТОВЫЙ БРЕНД ПОДМОСКОВЬЯ:**



Инга Дулова –
генеральный директор
ООО «Воскресенскхлеб»

ООО «ВОСКРЕСЕНСКХЛЕБ»

«Воскресенскхлеб» – один из крупнейших в Подмоскovie производителей хлебобулочных и кондитерских изделий. В 2015 году «Воскресенскхлеб» отметил свой 70-летний юбилей. Каждое утро хлебокомбинат бесперебойно поставляет во многие города и районы области свою продукцию. Ассортимент хлебобулочных и кондитерских изделий из года в год расширяется.

В компании удалось сохранить огромную базу уникальных рецептов хлебов, сдобных и кондитерских изделий, тортов. Грамотный подбор оборудования позволяет соединить «молодость» оборудования и «мудрость» рецептов. В фирменных магазинах соседствуют традиционные изделия и изумительные сортовые хлеба, всё по вполне доступным ценам. Качество и цена соизмеримы. «Воскресенскхлеб» – это вкусные и полезные продукты для всей семьи, это – традиции хлебопечения. Стабильно высокое качество, подтвержденное многочисленными дипломами и наградами, полученными на различных конкурсах, выставках и смотрах, а также огромный ассортимент, позволяет предприятию достойно представлять на рынке хлебобулочные и кондитерские изделия и уверенно смотреть в будущее. «Наш хлеб – Ваше здоровье!» – девиз предприятия, который говорит сам за себя...





Кеменов Алексей –
генеральный директор

ЗАО «МОСКОВСКАЯ КОФЕЙНЯ НА ПАЯХЪ»

Компания является одним из ведущих российских производителей натурального жареного и натурального растворимого кофе. На сегодняшний день компания входит в 5-ку лидеров рынка. Завод «Московской кофейни на паяхъ», построенный в Подмоскowie, – это первое предприятие полного цикла по производству растворимого сублимированного кофе не только в России, но и в странах СНГ и Восточной Европы. Высокое качество выпускаемой продукции обеспечивается за счет применения самого высокотехнологичного оборудования, квалифицированного персонала и последних know how в области переработки кофе. Ассортимент продукции насчитывает более 60 позиций и способен удовлетворить потребителей самых разных вкусов и предпочтений. На сегодняшний день «Московская кофейня на паяхъ» входит в пятерку лидеров кофейного рынка.



Сергей Сурмач –
управляющий фабрикой

Кондитерская фабрика «ГОСПОДАРЬ»

Кондитерская компания «Господарь» – современная компания с инновационным подходом к развитию. Дизайнерские разработки по оформлению кондитерских изделий отвечают всем современным требованиям. Воплощаются идеи по новой красочной упаковке и этикеткам, отвечающим европейским требованиям. Кондитерская фабрика «Господарь» на российском рынке завоевала заслуженное признание потребителей благодаря высокому качеству продукции, неповторимому вкусу и доступной цене. Продукция фабрики – это сочетание уникальных традиций и новых технологий производства кондитерских изделий. Только лучшие натуральные компоненты входят в состав изделий от кондитерской фабрики «Господарь». Многоступенчатая система контроля позволяет следить за качеством продукции на каждом этапе производства.



Агропромышленная компания Лукес-Д (сеть магазинов «ФЕРМАЧ»)

Уже более 17 лет специализируется на производстве и продаже экологически чистого охлажденного мяса, полуфабрикатов, колбасных изделий и деликатесов. Главная цель – обеспечение жителей страны охлажденным мясом и полуфабрикатами отечественного производства. Чтобы быть абсолютно уверенными в качестве продуктов, была открыта сеть фирменных магазинов «Фермач», где помимо мясных продуктов можно приобрести свежий хлеб, молочные продукты, свежие салаты и многое другое. Здесь постоянно расширяется ассортимент продукции, чтобы каждый покупатель мог найти мясные продукты и деликатесы на свой вкус.

Номинация **СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ:**



Сеть частных медицинских центров «ГЛАВВРАЧ»

«ГлавВрач» – это сеть частных медицинских многопрофильных центров в Наро-Фоминске, Подольске (Новая Москва), Одинцове и Королёве, которые, начиная с 2009 года, успешно помогают своим пациентам вернуть здоровье. Центры предлагают своим клиентам огромное число различных комплексных программ и медицинских услуг более чем по 20 направлениям, с использованием современной аппаратуры и работы опытных врачей-диагностов. За все годы существования «ГлавВрач» заслужил доверие тысяч жителей Москвы и Подмосковья. Об этом может говорить тот факт, что сеть клиник «ГлавВрач» была выбрана в качестве официального технического партнёра Всемирных Игр Победителей фонда Чулпан Хаматовой «Подари жизнь».



Максим Шилов –
генеральный директор
медиахолдинга
«Радиосити»

Медиахолдинг «РАДИОСИТИ»

Медиахолдинг «Радиосити» сегодня объединяет 49 радиостанций в 25 районах Московской области. А начиналось всё с маленькой студии «Авторадио-Шатура» и небольшого коллектива энтузиастов-любителей. Своим примером они выводили родной городок из «зоны неуверенного приема». Проект стартовал в День радио, 7 мая 2005 года. «Радиосити» всегда поддерживает социальные проекты в городах своего вещания. «Радиосити» сегодня это: 49 музыкальных радиостанций; 11 самых популярных радиоформатов; более 25 муниципальных районов Московской области; более 80 городов и крупных населенных пунктов Подмосковья; 9 филиалов в крупнейших городах Московского региона.



Игорь Егоров –
директор МТС
в Московском регионе

Публичное акционерное общество «МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ» (ПАО «МТС»)

Ведущая компания в России и странах СНГ по предоставлению услуг мобильной и фиксированной связи, доступа в интернет, кабельного и спутникового ТВ-вещания, цифровых сервисов и мобильных приложений, финансовых услуг и сервисов электронной коммерции, а также конвергентных ИТ-решений в сфере системной интеграции, интернета вещей, мониторинга, обработки данных и облачных вычислений. Предоставляя инновационные услуги и решения, МТС вносит значимый вклад в экономический рост и улучшение качества жизни десятков миллионов людей в странах присутствия. МТС является одной из компаний – «голубых фишек» российского рынка акций и входит в число крупнейших мобильных операторов мира по размеру абонентской базы.



Инна Леонова –
руководитель
ООО «Медфарм»

ООО «МЕДФАРМ»

Сеть аптек ООО «Медфарм» специализируется на...добрых делах. Несколько проектов социальной направленности, позволяющие приобрести малообеспеченным категориям граждан лекарства со значительной скидкой, привели к закономерному результату. В начале 2016 года в Дмитровском районе состоялся очередной конкурс «Дмитровские ростки-2015» – подведение экономических итогов. Компания ООО «Медфарм» была удостоена высокой награды как победитель в номинации «Предприятие высокой социальной ответственности».

Номинация **СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ:**



Александр Гусев –
*руководитель
Всероссийского
природоохранного
социального проекта
«Экобокс»*

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ЭКОБОКС»

В течение полутора лет реализуется всероссийский природоохранный социальный проект «Экобокс» на территории Московской области. Жители не только способствуют сохранению окружающей среды, учатся бережно относиться к природе, но и постепенно приходят к пониманию важности раздельного сбора мусора. Оборудуются контейнерные площадки для раздельного сбора мусора, проводятся консультативные и пропагандистские мероприятия. Активно к этой работе привлекаются школы и управляющие компании.



Екатерина Соколова –
предприниматель

ГОНЧАРНАЯ МАСТЕРСКАЯ ЕКАТЕРИНЫ СОКОЛОВОЙ

Существует в г. Щелково не так давно – всего лишь второй год, но результат ее деятельности ошеломительный. Дело в том, что Катя не просто лепит из глины или проводит мастер-классы для желающих (хотя это тоже имеет место быть). Она взяла на себя тяжелую, но благородную ношу – научить детей с ограниченными возможностями здоровья видеть прекрасное, творить так, как того просит душа.



Василий Наумидис –
руководитель компании
«Парацельс»

ООО «МЕДЦЕНТР «ПАРАЦЕЛЬС»

Всё было основано на строительной компании: в своё время компания занималась строительством объектов в Москве. В 2005 году родился медицинский центр «Парацельс», есть ещё и Деловой центр «Чеховский», в стенах которого арендуют помещения банк и турагентство, студия вокала и школа иностранных языков, ювелирная мастерская и салон штор... Кроме того, сейчас строится гостиница на въезде в Истру. Вот такие основные виды деятельности.

Номинация **ЖКХ ПОДМОСКОВЬЯ:**



Сергей Сероштан –
генеральный директор
компании
«ВОДЭКО– СТРОЙ»

ООО «ВОДЭКО– СТРОЙ»

Компания «ВОДЭКО» использует новейшие технологии и методы очистки воды в различных сферах, начиная от хозяйственно-питьевого назначения, заканчивая серьезными теплоэнергетическими объектами. Накопленный десятилетний опыт помогает специалистам решать проблемы водоподготовки в теплоэнергетике, производстве пищевой продукции, розливе минеральной воды, медицине, косметологии, микроэлектронике и целом ряде других сфер экономики. Проведение регулярных пилотных испытаний и исследований с тяжелыми и сложными источниками воды позволяет находить неординарные или экономически выгодные методы очистки воды. А внедрение передовых технических решений – создавать высокопроизводительные рабочие места, улучшать качество очистки воды и занимать лидирующие позиции на рынке.



Александр Абрамков –
Вице-Президент –
Директор Макрорегионального
филиала «Центр»
ПАО «Ростелеком»

Макрорегиональный филиал «Центр» ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Компания, совместно с правительством Московской области, реализует проект по модернизации, техническому перевооружению и строительству (созданию) объектов коммунальной инфраструктуры Можайского муниципального района Московской области. Это довольно амбициозный инвестиционный проект по кардинальной модернизации системы теплоснабжения Можайского муниципального района. В рамках проекта на территории Можайского муниципального района планируется модернизировать 42 котельных. Срок реализации проекта 7 лет.



Светлана Бородина –
директор УК
«ДомЭксКом»

ООО «Домодедовская эксплуатирующая компания» («ДомЭксКом»)

В управляющей компании создана уникальная структура взаимодействия с жильцами. На общем чате в интернете собственники жилых помещений совместно с УК решают 24 часа в сутки насущные проблемы своего дома и прилегающей территории. Достигнуто снижение стоимости обслуживания дома, собственники сами определяют набор необходимых услуг и их стоимость для себя. Ко всем жильцам применяется строго индивидуальный подход. Создана система эффективного менеджмента и применяются новейшие технологии управления.

.....



Александр Марычев –
генеральный директор
«БизнесПартнер-СВ»

«БИЗНЕСПАРТНЕР-СВ»

Компания является лидером отрасли по обслуживанию котельного оборудования и лауреатом огромного количества премий: «Лидер отрасли 2013 г.», «Предприятие года-2013», «Лидер отрасли 2014 г.», лауреат премии «100 лучших товаров» 2015 г., «Лидер отрасли 2016 г. На данный момент имеется порядка 100 договоров с частными лицами на установку газового оборудования. Начали сотрудничество с «Мособлгазом»

.....



Дмитрий Сафронов –
директор по
строительству компании
«ИнжСтройИнвест»

ООО «ИНЖСТРОЙИНВЕСТ»

Компания на строительном рынке с 2005 года. Занимается возведением и проектированием наружных инженерных систем и сооружений, позволяющих сделать водоподготовку и водочистку. Также затрагивает комплекс мероприятий, связанных со строительством гидротехнических сооружений, берегоукреплением, расчисткой русел рек. Большое внимание уделяется экологическим проблемам. В рамках меценатской работы принимали участие в восстановлении родника Святого духа в Сергиевом Посаде.



Уважаемые предприниматели!

Сегодня развитие предпринимательства – одно из приоритетных направлений деятельности всех уровней власти Подмосковья. Перед нами стоит ключевая задача – обеспечить стабильное развитие малого, среднего и крупного бизнеса в Московской области, что, в свою очередь, позволит увеличить финансовые поступления в бюджет региона. Средний и малый бизнес – важнейший фактор роста экономики Московской области: от промышленности и сельского хозяйства до сферы услуг и торговли.

Вместе с вами мы диверсифицируем региональную экономику, создаем рабочие места в самых разных сферах, повышаем качество продукции и услуг. Сегодня Московская область занимает 2 место в ЦФО по объёму инвестиций в основной капитал и объёму отгруженных товаров собственного производства. За три года в регион инвестировали 53 компании из 15 стран. В 2016 году инвестиции составили 700 млрд рублей.

В области многое сделано для того, чтобы помочь бизнесу. Резиденты особых экономических зон Московской области будут полностью освобождены от уплаты налога на прибыль организаций в течение 8 лет с момента регистрации. Также до 2018 года была продлена льготная налоговая ставка 10% по упрощённой системе налогообложения для приоритетных для Подмосковья видов деятельности. Для участников специальных инвестиционных контрактов и проектов был установлен ряд льгот. Малый бизнес в сфере научных исследований и разработок в Подмосковье сможет арендовать помещения без торгов и по сниженной в два раза арендной ставке.

Убеждён, что постоянный диалог и совместная работа предпринимательства и властей позволят вывести Московскую область на качественно новый уровень социально-экономического развития.

Желаю вам крепкого здоровья, семейного благополучия, оптимизма, успешной реализации всех ваших бизнес-проектов и жизненных планов!

Председатель Московской областной думы
Игорь Брынцалов.



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.

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 Подмосковья. Такое сотрудничество способствует преодолению негативных последствий, вызванных мировым финансовым кризисом, и санкций в отношении России в работе организаций всех отраслей, расположенных в Московской области, и позволяет обеспечить устойчивое развитие экономики региона, внедрение в жизнь программы импортозамещения.

В этот день хочется от всей души поблагодарить вас за то, что несмотря 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 Подмосковья чувствовал себя комфортно.

Президент ТПП МО
Игорь Куимов.