

**АВТОПОРТ
ВОЗДУШНЫХ
ОКЕАНОВ**

**КОВОРКИНГИ
«СТАРТ» –
НАЧАЛО ВАШЕГО
БИЗНЕСА**



Интервью
с министром образования
Московской области
МАРИНОЙ ЗАХАРОВОЙ

**НИИ «Металер»:
лаборатория будущего**

Бизнес
как способ
познания
мира

ПОРТАЛ ПОТРЕБИТЕЛЯ АО «МОСОБЛЭНЕРГО» МОЕТР.RU



На портале «Мособлэнерго»

Вы сможете:

Рассчитать нужную нагрузку, воспользовавшись калькулятором мощности
Подать заявку на присоединение к электрическим сетям

Заклучить договор с помощью электронно-цифровой подписи или SMS

Согласовать проектную документацию
в любое удобное для Вас время

Задать вопрос работнику АО «Мособлэнерго» и оперативно получить ответ
Назначить деловую встречу руководителю
Сэкономить свое время, оплатив услуги онлайн

Ознакомиться с необходимыми выдержками нормативно-правовой базы
Направить заявку на включение своего объекта



Центр обслуживания клиентов «Центральный»

Красногорский р-н, 26 км автодороги «Балтия», Бизнес Центр «Riga Land», строение 6, подъезд 4
Часы работы: 8:00 – 17:00, без перерыва на обед
Выходные дни: суббота, воскресенье

8 (495) 780-39-62, доб.1300

НОВЫЕ СЕРВИСЫ АО «МОСОБЛЭНЕРГО» ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА:

■ Подпись
договора по SMS

■ Использование
электронно-цифровой подписи

■ Online запись на
приём к руководителю

Подключайся online!



УВАЖАЕМЫЕ ЖИТЕЛИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ!

Наука и образование являются одними из ключевых направлений, которым Московская область и, в частности, Мособлдума уделяет особое внимание. В бюджете Московской области на 2018 год, по сравнению с 2017, значительно возросли расходы на образование – на 22 млрд рублей.

Ранее в регионе велась активная работа по устранению очередей в детских садах. С этой задачей мы справились, и сейчас стоит цель по ликвидации второй смены в школах. Для этого в регионе предстоит построить более 200 школьных зданий до 2021 года. Депутаты Мособлдумы со своей стороны проводят постоянный контроль над строительством и ремонтом объектов образования.

Мособлдумой был принят закон, согласно которому с 1 сентября 2017 года была увеличена заработная плата на 5% – для работников дошкольных организаций и педагогов школ и на 70% – для учебно-вспомогательного персонала. Были установлены стимулирующие выплаты руководителям школ, достигших высоких показателей эффективности работы. В 2018 году средняя зарплата педагогов школьного и дошкольного образования в Подмосковье составит 51,1 тыс. и 46,4 тыс. рублей соответственно.

Говоря о сфере науки, невозможно не упомянуть, что Московская область занимает первое место в России по используемым передовым производственным технологиям, 2 место по численности занятых научными исследованиями и разработками, 3 место по объему внутренних затрат на исследования и разработки.

Из 14 наукоградов России 8 находится в Московской области, и в настоящее время региональный парламент ведёт активную работу над проектом закона о наукоградах. Он позволит предоставлять преференции, стимулировать деятельность этих муниципальных образований, развивать региональную науку.

Подмосковье открывает большие возможности для развития производства наукоемкой продукции и вывода её на российские и международные рынки. В регионе действуют сразу три особые экономические зоны – в Дубне, Фрязине и Ступине. И они уже доказали свою эффективность – по анализу результатов прошлого года в рейтинге инвестиционной привлекательности особых экономических зон ОЭЗ «Дубна» признана самой эффективной площадкой в России.

Также хотел бы отметить, что в прошлом году думой был принят закон, согласно которому для впервые зарегистрированных предпринимателей, чья деятельность связана с научной, а также с социальной сферой, продлевается действие «налоговых каникул» до 31 декабря 2020 года.

Само развитие, улучшение качества жизни стало во многом зависеть именно от уровня освоения и внедрения передовых технологий. Как отметил Президент в послании к Федеральному собранию, «технологическое отставание означает снижение безопасности и экономических возможностей страны» – таким образом, мы в своей работе должны обязательно максимально использовать все возможности технологического прогресса и всячески его развивать с помощью отечественной науки.

**Председатель Московской областной думы
Игорь Брынцалов**

Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим 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: Маргарита Котровская, Юлия Коннова.

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 02.04.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Youtube.com, Scandi.travel, Ru.moscovery.com, Lifehacker.ru, Blog.ncrypted.net, Utmagazine.ru, 360tv.ru, Inprovino.ru, Council.gov.ru, Inforonezh.ru, Msk.mosreg.ru, 4travel.ge, Lookw.ru,

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-я полоса обложки		69 500 рублей	
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)	81 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
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.



Мария Суворовская,
главный редактор

Учиться никогда не поздно. Мы все знакомы с этой истиной, и многие следуют ей. Действительно, учиться, постигать что-то новое можно всю жизнь. Мы учимся в школе, совершенствуемся, получив профессию, открываем для себя иные горизонты в бизнесе, получаем навыки общения и ведения переговоров, постигаем секреты завоевания рынка и поиска новых партнеров... Каждый наш день состоит из новых знаний.

На страницах очередного выпуска журнала «Бизнес-Диалог Медиа» мы расскажем вам о том, как сегодня развивается система образования в Московской области, а также познакомим с интересными проектами и людьми, которые благодаря своим знаниям смогли их воплотить в жизнь.



На обложке:
Валерий Дородко,
основатель НИИ «Металер»

3



14



16



24



42

3

«Извлекая уроки из прошлого». Интервью с министром образования Московской области Мариной Захаровой.

7

Мобильные музеи – удобная реальность.

8

Эмоциональная культура. Узнаем эмоции с пеленок.

10

Лидеры России – раскрывая потенциал.

12

Марафон к успеху.

14

Кетрри: мировые технологии = стандарт работы.

16

НИИ «Металер»: кто мы такие?

22

«Олива»: признание профессионалов и покупателей.

24

«Автопорт воздушных океанов».

28

Резиденты ОЭЗ «Дубна»: в статусе мирового экспорта.

30

УФНС России по Московской области: подводя итоги, строя планы.

32

ОРВ как институт. История становления.

34

Резервы повышения качества жизни.

36

Дневник Сочинского форума. Московская область.

38

Как защитить себя бизнесу при изъятии имущества в ходе полицейских проверок.

40

Коворкинги «Старт»: успешное начало бизнеса.

42

«Москва – Баку. Взгляд сквозь километры».

44

В статусе перезагрузки.

46

Россия-Франция: перспективы АПК.

48

Учебный центр для энергетиков.



Извлекаемая уроки из прошлого

Школа играет одну из основополагающих ролей в жизни каждого человека. Именно за школьной партой мы постигаем азы не только наук, но и правил поведения в обществе, получаем навыки общения, формируем душу. И поэтому так важно, чтобы школьное образование было качественным, правильным и... душевным. О том, как развивается система в Московской области, в интервью с министром образования Подмосковья Мариной Захаровой.

– В 2017-2018 учебном году число школьников увеличилось, в следующем году ожидается еще больше. Справляется ли система образования?

– Как и любая система, образование Подмосковья не стоит на месте, развивается.

Реальное количество детей, севших за парты подмосковных школ 1 сентября прошлого года, увеличилось на 40 тысяч учеников по сравнению с предыдущим годом, самое большое количество – это первоклассники, число которых неуклонно растет. Пока система образования справляется, но вместе с тем требует но-

вых задач: это и увеличение площадей, и увеличение числа кабинетов, строительство новых объектов, увеличение количества педагогов и, конечно же, работа руководителей образовательной организации – директоров школ – связанная с организацией учебного процесса и с учебными планами в школах.

В последние годы подмосковное образование не сдает лидерских позиций, благодаря серьезной поддержке со стороны губернатора и правительства области. Бюджет Московской области на образование не уменьшается, а увеличивается ежегодно.

– Строительство школ – программа, довольно активно внедряющаяся в области. Есть ли долгострои, и в каких районах Подмосковья не решена проблема второй смены? И что происходит со старыми школами?

– Ликвидация второй смены запланирована к 1 января 2021 года, необходимые средства предусмотрены государственной программой «Образование Подмосковья». В рамках ликвидации второй смены, в период с 2018 по 2020 год, будут построены 194 школы в соответствии с современными требованиями по оснащению средствами обучения и воспитания. Благодаря мерам, принимаемым правительством Московской области, количество школьников, занимающихся во вторую смену, каждый год сокращается: если на первое сентября 2014 года во 2-ю смену учились 9,1% школьников, практически каждый десятый, то в 2015-2016 учебном году – 8,3%, на 1 сентября 2016 года – 7,69%, с первого сентября этого года – 6,5%.

– Расскажите о новом проекте регионального Министерства образования – системе независимого тестирования школьников и анкетирования родителей на Школьном портале. На что он направлен и насколько удачно прошел? Какими результатами вас порадовал или, наоборот, заставил задуматься над ними?

– Независимое тестирование дает возможность подмосковным школьникам оценивать свои знания по ряду школьных предметов, понимать, на какой предмет/тему сделать упор при подготовке.

Для родителей разработан в Личном кабинете на Школьном портале иной формат теста – анкета, в которой они смогут оценить уровень преподаваемых предметов, качество образования в процентном соотношении.

Система разработана в рамках приоритетного проекта правительства Московской области «Качество образования». С начала 2017 года была проделана большая работа и сформировано новое пространство для независимого и бесплатного тестирования, которое каждый может пройти добровольно, многократно, в любое удобное время.

Главная особенность системы – портфолио личных достижений ученика, которое будет размещаться в его Личном кабинете на Школьном портале и будет представлять электронный банк всех его достижений (достижения по олимпиадам, соревнованиям, сертификаты за добровольческие проекты и др.).

Новая система онлайн-тестирования важна для системы образования Подмосковья, она помогает выводить учебный процесс на новый уровень!

– Поддержка молодых педагогов – тема, которая важна для системы образования Подмосковья. Как она работает, и увеличивается ли с ее помощью приток молодых специалистов в школы области?

– С прошлого года привлечению молодых специалистов и квалифицированных кадров уделено особое внимание: выплаты «подъемных» молодому специалисту в размере 150 тыс.руб. в два этапа: 50 тыс. рублей – при приеме на работу, 100 тыс. рублей – по окончании второго года работы, ежемесячная доплата 1000 рублей в течение трех лет, социальная ипотека, конкурсы для молодых педагогов (куда приглашаются не только подмосковные учителя, но и специалисты из других субъектов). Результаты уже видны - в этом году увеличилось количество молодых специалистов, которые пришли в школы области, более 90% остались работать на постоянной основе

– По инициативе губернатора Андрея Воробьева, в регионе взят курс на переход от традиционных схем управления к проектному подходу. Вы обучаете директоров школ, руководителей новому подходу управления – scrum-проектам. Что это такое, и какие задачи будут решены?

– Scrum – это методика управления проектами, которая позволяет добиться большей эффективности решения задач с

минимизацией различных потерь и недоработок. В прошлом году в Министерстве реализовывались три проекта, которые позволили повысить качество образования, создать единую систему электронной записи в кружки и секции, систему электронного повышения квалификации учителей.

С 2017 года в Московской области реализуется системная программа работы с директорами и педагогами школ как одно из важнейших направлений развития качества образования.

Более 4 тыс. участников прошли интенсивы в форматах обучения: лекции, проектные сессии, мастер-классы, мини-тренинги, круглые столы. Проведено 7 тематических семинаров для повышения квалификации директоров школ. На семинары приглашались ведущие специалисты системы образования Финляндии и Сингапура.

– Не видите ли вы отторжения новой системы родителями учеников, которые воспитывались на старых традиционных принципах образования? Какой путь видите в разрешении «конфликта» поколений?

– Школа 20 века и современная школа созданы 390 лет назад, когда Ян Амос Коменский написал свою «Великую дидактику» и создал классноурочную систему. Это

открытие было продиктовано промышленной революцией. Для многих времен и народов это было лучшей основой и системой. По своей сути педагоги и школа консервативны. Но все меняется. Меняются технологии, меняются здания школ, меняются форматы обмена информацией. На основе лучших традиций хорошей советской школы можно развиваться, извлекая уроки из прошлого, адаптируясь к настоящему, предвидя будущее.

– Как вы относитесь к тому, что студенты имеют право преподавать некоторые факультативные предметы?

– Если занятие проводят студенты выпускного курса под чутким руководством наставника – это только на пользу самому студенту и школьникам, они всегда проявляют интерес к ребятам не на много старше их.

– Сегодня все чаще мы слышим, что выпускников школ надо ориентировать на то, что рабочие специальности – это престижно. В школах проходят уроки профориентации, экскурсии на производства и колледжи. Как происходит работа и взаимодействие школ с высшими и средними учебными заведениями?

– В этом году к реализации подготовлен новый приоритетный проект правительства Московской области «Путевка





в жизнь школьникам Подмосковья – получение профессии вместе с аттестатом», в рамках которого 35 инфраструктур организаций профессионального образования используются для профподготовки школьников, будут проведены профессиональные пробы, профориентационные тесты для всех обучающихся 7-х классов, восьмиклассники по итогам тестирования с 1 сентября начнут обучение по выбранным направлениям, девятиклассникам проект поможет определить свои траек-

тории дальнейшего развития, более 1000 школьников получат возможность получить профессию вместе с аттестатом.

– Марина Борисовна, по результатам работы вашего ведомства в прошлом году вы поставили ему «четверку». Что не удалось воплотить и над чем будут продолжены работы в этом году?

– Главное, чего мы хотим, чтобы высокие результаты были во всех школах. Для этого надо везде создать одинаковые

условия для образовательного процесса и сам образовательный процесс сделать качественным. Качество зависит от слаженности школьной команды. Можно построить много новых зданий, отремонтировать, оборудовать старые школы, но они должны быть наполнены атмосферой поиска и творчества – наша задача научить, подготовить команду учителей для этого, используя имеющийся опыт не только в стране, но и за ее пределами.

■ **Наталья Варфоломеева**





Я поведу тебя В МУЗЕЙ

Считается, что есть условный «джентльменский минимум» знаний, но в сфере искусства он часто «проседает». Быстро восполнить пробелы помогут технологии, например, многочисленные приложения музеев или их сайты. Часть из них просто содержат информацию о графике работы, стоимости билетов и текущих мероприятиях, но есть и те, которые дают возможность удаленно познакомиться с коллекцией. Мы попросили коллег из МТС посоветовать, в какие музеи «сходить», не выходя из дома.

ЭРМИТАЖ

Мобильное приложение одного из главных музеев страны поможет не только избежать длинных очередей в кассы, но и познакомит с шедеврами коллекции. Часть залов доступна для «виртуального тура». Однако за доступ к ряду экспонатов (например, коллекциям Рембрандта, галерее драгоценностей, произведениям Фаберже) придется заплатить – от 75 до 230 рублей.

ПУШКИНСКИЙ МУЗЕЙ

У Пушкинского музея нет собственного приложения, но есть подробный обзор коллекций на сайте и отлично сделанный виртуальный курс по музею (<http://www.virtual.arts-museum.ru>), который позволяет действительно «пройтись» по всем залам главного корпуса. К каждому экспонату можно «подойти» поближе, рассмотреть его в деталях и прочитать аннотацию (более подробную, чем в самом музее).

МУЗЕЙ СОЛОМОНА ГУГГЕНХЕЙМА

Приложение одного из лучших музеев современного искусства. Здесь мож-

но познакомиться с полотнами Ренуара, Кандинского, Сезанна, Ван Гога, Пикассо, Гогена и других гениев 19-20 века. Интересен и раздел об архитектуре здания, которое было сконструировано Фрэнком Ллойдом Райтом и считается одним из самых ярких произведений архитектуры XX века. Приложение дает доступ и к коллекции Пегги Гуггенхейм, племянницы основателя музея. Единственная возможная сложность – здесь не обойтись без знания английского – или испанского, немецкого, французского, итальянского.

МУЗЕЙ ОРСЕ

В приложении Musee Orsay Visitor Guide есть все, что вы хотели знать об импрессионизме и постимпрессионизме. В коллекции музея – Гоген, Дега, Моне и Мане, Ренуар, Ван Гог, Коро, Курбе и многие другие. Приложение расскажет непосредственно о работах, а также о художниках, истории французской живописи XIX века и – снова – о здании музея: изящном железнодорожном вокзале начала XX века на левом берегу Сены.

GOOGLE ARTS & CULTURE

Если хотите в целом лучше разбираться в искусстве – направлениях, художниках, последних событиях – вам сюда. Приложение содержит внушительную базу данных с удобной системой поиска и интересные тематические подборки. Кроме того, сможете виртуально посетить выставки самых известных мировых музеев. Еще одна классная функция – поиск по селфи вашего «двойника» в мировой живописи – пока в России не работает. Впрочем, она вообще работает только в некоторых регионах США. Похожие приложения – Daily Art и WikiArt.

АРТГИД

Ну и напоследок – путеводитель по художественной жизни Москвы и Санкт-Петербурга. Здесь найдете календари выставок и фестивалей с описаниями и фотографиями и всю необходимую информацию (адреса, телефоны, часы работы, стоимость билетов) по десяткам музеев и выставочных пространств двух столиц.



«Дети с угнетенными чувствами – это, как правило, дети с угнетенным интеллектом, обедненной мыслью. Там, где нет свободного проявления чувств, немислим коллективный духовный порыв, коллективное переживание идеи».
Василий Сухомлинский

«Эмоциональная культура – это средоточие человечности»

Что такое эмоции, наверное, объяснять никому не нужно. А вот как научиться именно эмоциональной культуре – дело совершенно иной, повышенной, сложности. Можно ли научиться управлять эмоциями самостоятельно? В каком возрасте не поздно начать? На эти и многие другие вопросы ответила коуч федеральной сети детских садов «Филиппок» и школы «Лидеры», мотивационный спикер в области образования и воспитания, семейный психолог, сертифицированный тренер по развитию эмоционального интеллекта Надежда Столярова-Фельдман.

– Надежда, расскажите, пожалуйста, что же это такое – эмоциональный интеллект?

– Эмоциональный интеллект – это навык управления своими эмоциями, осознанное их узнавание, получение максимальной информации из них и использование сообразно ситуации. Программа развития эмоционального интеллекта появилась 1,5 года назад. Свои знания я приобрела в международном центре КТК, являющейся эксклюзивным представителем на территории России и стран СНГ профессора Йельского университета, соавтора концепции Эмоционального Интеллекта Дэвида Карузо и профессора в области развития ЭИ детей университета Прикладных наук Швейцарии Давиде Антоньяцца. Сначала планировалась работа с педагогами, но вскоре поняла, что эти знания гораздо важнее детям, поскольку взрослые будут узнавать про эмоции именно через обучение детей.

Постепенно получился проект двухлетнего обучения дошкольников, в течение которого они учатся понимать, что такое эмоции, как они связаны с действием, поведением и каким образом эмоции можно «приручить».

Мой авторский проект реализуется на базе федеральной сети детских садов «Филиппок». Чем он хорош? Тем, что дает вполне ощутимый результат: в те-

ние достаточно короткого времени дети получают определенные знания о том, как управлять эмоциями, как перейти, например, от печали к радости. Эти знания дети усваивают через просмотр советских мультфильмов, через общение с воспитателем и при помощи разработки – «Дерева эмоций». Хочу заметить, что именно благодаря учредителям данной сети детских садов, реализация проекта стала возможной (сегодня большая редкость, когда в секторе частного образования учредители готовы рисковать и вкладывать в новые проекты) и Деревя эмоций, в том числе, сейчас, как и уголки эмоций, располагаются в каждом детском саду «Филиппок». Многие воспитатели сегодня владеют специальными компетенциями, помогающими развивать эмоциональный интеллект у детей. Можно приходить и обучаться у них.

– С какого возраста дети становятся полноценными участниками этой программы?

– Изначально планировалось, что мы будем работать с детьми от пяти лет. Но практика показала, что и 4-летние малыши способны узнавать эмоции – как свои, так и чужие. И после просмотра мультфильмов они вполне осознанно могут проанализировать эмоции главных мультипликационных героев, сравнить

с ними свое настроение и «прикрепить» себя либо к дереву счастья, либо к дереву задач, которые есть в каждой группе детского сада.

– Чем обусловлен выбор именно советской мультипликации?

– Советские мультфильмы – кладезь знаний. Мы используем порядка 70 мульт-



фильмов, где герои демонстрируют свои эмоции и изменяют их под воздействием тех обстоятельств, в которых находятся.



Причем демонстрируют это максимально природно, своим поведением, мимикой, жестами, голосом отражают то, что действительно происходит с человеком в жизни. Эти мультфильмы помогают узнать эмоции через цвета и музыкальное сопровождение.

Но они – не единственный, хотя и один из главных инструментов, с помощью которых дети изучают эмоции. В основе курса лежат и инструменты из коучинга.

– Сколько времени требуется для того, чтобы увидеть первый результат?

– Наша программа уникальна, поскольку результат наступает уже через 3-4 месяца. Дети учатся совершенно осознанно ловить свою эмоцию и, назвав ее (поняв информацию, которую она несет), проговаривать свои чувства. Например, «я очень злюсь», «я обиделся» и т.д. Это позволяет избежать конфликта. Ведь назвать эмоцию – значит, уметь ее преобразовать впоследствии.

В 6-7 лет дети могут «считать» эмоцию с другого человека. Например, с меня, стоит мне только зайти к ним в группу. И эти знания дети несут своим родителям.

– Ну, вас-то они хорошо знают, и родителей своих тоже. Неужели так же легко они смогут «считать» эмоцию с совершенно постороннего человека?

– Дело в том, что, согласно многочисленным исследованиям, люди выражают свои эмоции одинаковым способом, примерно одинаковой группой мышц, тембр голоса, подачей тела. Поэтому детям не составит труда «считать» доброжелательных и недоброжелательных людей. Но при этом важно научить их проговаривать свои эмоции, ведь как только ребенок научится выражать их, он становится сбалансированным.

Все родители хотят, чтобы их дети были счастливы. А счастье – это баланс, психосоматическое здоровье, когда ребенок не перегружен накопленными эмоциями, когда он понимает, что у

него есть право выражать свои эмоции, что он может быть самим собой.

– Дети вырастают. Нет ли риска по мере взросления растерять полученную информацию, утратить навык управления своими эмоциями?

– Дело в том, что между информацией и знаниями существует огромная разница. Если дети говорят спустя 3-4 месяца о том, что такое эмоция, что они все хороши, узнают их, то я вижу, что эта информация стала частью их жизни, образа мысли – становится знанием. А знания нельзя растерять, поскольку они формируют кругозор, мировоззрение, ценности.

Меня часто спрашивают, в каком возрасте можно начинать развивать эмоциональный интеллект. Нет возраста у того, когда у человека появляется осознанность своего бытия. Приходит время, когда возникает вопрос, ответить на который он сразу не сможет: насколько я эффективен, счастлив ли я, каким путем развиваться дальше...

И вот тогда человек начинает искать ответы: в чем же я настоящий, что такое ясное мировоззрение.

Говорят, что более успешны те люди, у которых эмоциональный интеллект развит лучше, чем IQ. Поэтому важно понимать, насколько полученные знания изменят твою жизнь и что именно и зачем ты хочешь изменить.

– Резюмируя все вышесказанное: чем и кому программа развития эмоционально-го интеллекта может быть интересна?

– Программа полезна нескольким целевым аудиториям – родителям, детям и всем педагогам, кто так или иначе заинтересован в качестве обучения.

Очевидно, она делает жизнь каждого из участников более качественной, взаимоотношения с кем бы то ни было – осознанными, ясными и эффективными, бесконфликтными. Детям – помогает повысить процент успеваемости через осознанность; познавая мир эмоций, ребенок узнает себя самого.

Родителям она помогает понять себя, свой эмоциональный мир и, в конечном итоге, гармонизировать отношения с ребенком.

В педагогике она выступает весомым вкладом в будущее детей и повышение качества образовательной услуги. Сегодня возникает большое количество проблем, связанных с отношениями педагогов и детей, нередки случаи, когда ребенку приходится уйти из школы из-за того, что не получилось наладить взаимоотношения с учителем.

Уникальная разработка, аналогов которой в России до сих пор нет, пригодится каждому, кто считает эмоциональную культуру неотъемлемой частью своей жизни.

■ Мария Башкирова





ЦЕЛЬ – лидеры России

Марина Александровна Шилкина – предприниматель и руководитель с повышенной социальной ответственностью.

Еще в мае 2005 года по ее инициативе в Самаре стартовал первый проект социальной направленности под названием «Билдинг-сад™», который в 2012 году был успешно ее защищен в АСИ в Москве. Проект охватил несколько регионов России, в том числе Москву и Московскую область, где сегодня функционирует 10 детских садов собственной сети «Филлипок®», а также 12 филиалов франчайзинговой сети.

Этот проект, позволивший снизить очередность в детские сады Московской области, сразу же получил широкую огласку, придав осязательный импульс развитию негосударственного сектора в сфере дошкольного образования. Следующим проектом стал образовательный комплекс «Лидеры».

Об этом – наш разговор с Мариной Шилкиной.

Россия, Московская область, Одинцовский район,
с. Ромашково, ул. Никольская, д. 16
+7 (495) 746 63 36, +7 (903) 519 17 16
школа-лидеры.рф
filipp-ok.ru

– Марина Александровна, уже из названия вашего последнего проекта очевидно, что ваши воспитанники и учащиеся нацелены только на лидерство. Расскажите об этом проекте!

– Школы и детские сады под брендом «Лидеры» – это проект, созданный в 2014 году совместно со строительной компанией ФСК «Лидер» для реализации новых образовательных программ, позволяющих нам осуществлять комплексный подход и преемственность в обучении детей с момента поступления в детский сад и до перехода их в высшее учебное заведение.

– В чем же особенность программ обучения в школе?

– Отличительная особенность нашей школы – тьюторское сопровождение. Тьютор – новая профессия для российского образования. Это педагог-психолог, который совместно с учителем осуществляет работу по адаптации учебной программы для каждого ребенка в классе. В отличие от учителя, передающего знания, тьютор помогает ученику выстраивать свою индивидуальную образовательную программу. Деятельность тьютора в школе «Лидеры» заключается в том, что он находит подход

к каждому ребенку, знает, что именно ему интересно, чем он хочет заниматься. Тьютор – это наставник, воспитатель, личный куратор ученика, а также «связующее звено» между учителем, учениками и родителями.

– Каждый ли ребенок способен на такую самостоятельную работу?

– В данном случае ни уровень интеллекта, ни социальное положение не играют принципиальной роли. В наших классах всего по 15 человек, каждый со своими индивидуальными способностями и темпераментом. Кто-то больше склонен к художественно-эстетическому восприятию, кто-то тяготеет к точным наукам. Даже родители не всегда могут распознать эти наклонности. А тьютор и наши педагоги это замечают и помогают их развить.

Наша программа нацелена также на то, чтобы все дела, связанные с получением образования, успевать выполнять в школе. Дети в ней находятся с утра и до вечера, получают 4-разовое питание и медицинское сопровождение, выполняют здесь же домашние задания, оставляя время для занятий кружковой деятельностью, представленной у нас самыми разнообразными направлениями, от хореографии до спортивной борьбы.



– Я так понимаю, растите человека абсолютно новой формации?

– Совершенно верно.

Сегодня всё более востребованными становятся такие качества выпускников, как самостоятельность, способность к продуктивному мышлению и деятельности, инициативность, творчество. Наша задача организовать обучение таким образом, чтобы выпускники стали успешными во взрослой жизни в современном обществе.

Первые выпускники школы стали студентами МГИМО, МГУ им. М.В. Ломоносова, многие смогли поступить в престижные театральные вузы на режиссерский факультет.

Идут переговоры с крупным банком на предмет реализации программы «Экономический ликбез» для ребят с 7 лет, которую будут вести банкиры.

Мы заключаем договоры с крупными предприятиями, куда в летний период дети ходят на стажировку, и вполне возможно, что в будущем устроятся там же на работу, поскольку будут иметь определенные навыки.

Регулярно в нашей школе проходят встречи с представителями компаний по организации обучения за рубежом - в Китае, Англии, США.

С этого учебного года мы открываем «языковой» класс, в котором вторая половина дня всё дополнительное образование будет проходить на английском языке. Каждый год ребята во время каникул продолжают обучение языку в английских школах.

Кстати, в детских садах нашего образовательного холдинга тоже присутствует профильное образование. Есть группы, где упор делается на развитие актерского мастерства и на изучение иностранного языка; есть группы раннего развития для совсем маленьких и группы дошкольной подготовки для будущих школьников. В ближайшее время планируем открытие групп спортивной направленности, где



особое внимание будет уделяться занятиям хореографии и плаванию. Кроме того, на протяжении последних двух лет отрабатываем программу эмоционального интеллекта и концепцию бережного воспитания.

– Легко ли стать учеником школы «Лидеры»? Какие вступительные испытания проходят дети?

– В школу принимаются учащиеся решением приемной комиссии по результатам прохождения вступительных испытаний и/или собеседования при наличии свободных мест в классе. Для поступления на курсы подготовки к школе и в 1 классы дети проходят собеседование с психологом и логопедом. Для старших классов – это оценка знаний по общим предметам, русскому языку, математике и т.д. Но все это не для того, чтобы взять или не взять ребенка, а для того, чтобы понять, каков уровень его развития.

– Расскажите о педагогическом коллективе «Лидеров».

– Это талантливые и инициативные сотрудники, стремящиеся к высоким образовательным результатам, постоянному

поиску инноваций, развивающие свои личные качества, такие как лидерство, открытость, смелость в реализации новых идей.

В этом учебном году в школе работает 68 учителей, из них 3 кандидата наук, 13 педагогов с высшей категорией, 14 – с первой категорией, 25 педагогов-психологов (на позиции тьютора).

Все учителя и воспитатели постоянно повышают свою квалификацию, участвуют в методических конференциях, занимаются самообразованием, организуют инновационную и экспериментальную работу.

– Марина Александровна, в каком направлении планируете развиваться?

– Нашей школе пятый год, и мы планируем со следующего учебного года открыть новое направление – спортивное, включающее в себя художественную гимнастику, хореографическое искусство и плавание. Мы хотим, чтобы наши дети наращивали спортивный потенциал параллельно общеобразовательной программе и получали второе специальное образование без отрыва от основного. Так, в рамках обучения хореографическому искусству дети будут изучать различные виды танца (современный, классический, историко-бытовой), основы музыкальной грамотности, будут знакомиться с историей балета и музыки. Также в планах совместно с призерами олимпийских игр, известными хореографами открытие в Москве школы с профильным спортивным направлением, аналогов которой, на наш взгляд, пока нет.

Мы все делаем для того, чтобы наши дети становились лидерами не только в школе, но и в будущей взрослой жизни.

«Невозможное – возможно!» – этот девиз, который всегда вдохновляет меня и мой коллектив искать новые пути, развиваться и не сдаваться в любых ситуациях.



■ Мария Башкирова

МАРАФОН К УСПЕХУ

*Когда делать бизнес,
если не сейчас*

Популяризация предпринимательства постепенно становится трендом. Теперь не только известные бизнес-блогеры и деловые сообщества стараются привлечь внимание к теме бизнеса, но и государственные власти. В сентябре прошлого года в спортивном комплексе «Олимпийский» правительство Москвы организовало для предпринимателей, зарегистрированных в Москве и Московской области, бесплатный бизнес-форум «Трансформация». Мэр столицы Сергей Собянин открыл мероприятие. Впервые по инициативе московского правительства в России прошел крупнейший форум для бизнесменов, которой собрал 20 тыс. посетителей.

На форуме ректор Школы Бизнеса «Синергия» Григорий Аветов объявил о начале одноименного марафона — образовательной программы для создания и развития бизнеса. Школа Бизнеса «Синергия» выступала партнером форума и помогла с организацией мероприятия. Лучшего места для привлечения целевой аудитории к новому проекту было не найти. Марафон «Трансформация» длится год и рассчитан как на действующих предпринимателей, так и на новичков. Главная цель — за год увеличить обороты бизнеса и изменить свою жизнь.



Александр Фридман, консультант и бизнес-тренер. Управляющий партнёр консалтинговой компании Amadeus Group

Кирилл Климов, 28 лет, из города Серпухова, узнал о марафоне «Трансформация» на форуме и решил принять в нем участие.

«Я продаю котельное оборудование на пеллетах. Хочу увеличить среднюю месячную чистую прибыль с 200 тыс. до 1 млн рублей и сделать бизнес менее зависимым от сезонности», — рассказал Кирилл о своих целях.

На вопрос, чем ему помогает марафон «Трансформация», Кирилл отвечает:

«Получил мотивацию к финансовому росту. Появились идеи для применения на практике. После одного из первых модулей записался в спортзал и стал делать физические упражнения. Ежедневно ставлю цели и подвожу итоги в конце дня.»

СУТЬ БИЗНЕС-МАРАФОНА «ТРАНСФОРМАЦИЯ»

Обучающая программа марафона состоит из 8 блоков, которые включают темы продаж, упаковки, автоматизации, digital-маркетинга, финансового управления и прочие. Всего 52 учебных модуля, по одному на неделю. Каждый модуль ведет один спикер — эксперт в данной теме. Участники выполняют домашние задания, за которые начисляются баллы. В конце марафона будут подведены итоги — для участников, попавших в ТОП-60, подготовлены призы. Победитель марафона получит квартиру в Москве. За второе место подарят электромобиль, а занявший третье место получит двух бизнес-ассистентов на год в качестве сотрудников. Но многие участники говорят, что подарки их интересуют меньше, чем достижение собственных целей.

В марафоне «Трансформация» участвуют люди со всей России: из Ростова, Иркутска, Уфы, Екатеринбурга, Новосибирска

и других городов. Есть начинающие предприниматели, которые делают свои первые шаги в бизнесе, а есть и бизнесмены с многолетним стажем. Например, Алексей Давыдов из Челябинска управляет компанией «СтанкоПромСервис» с годовым оборотом 36 млн рублей. Компания специализируется на металлообработке и производстве деталей для станков.

Алексей дает такую оценку марафону: *«Продуманный проект, много людей откликается. Приятно, что столько единомышленников, целеустремленных людей, которые чего-то хотят от жизни. С ними приятно общаться, образованные, толковые и энергичные. Когда я начал слушать модули, то понял, что эти вещи у меня в фирме вообще не использовались. Если мне без этого удалось достичь определенных результатов, то с этими инструментами и знаниями можно поднять бизнес на очень хороший уровень.»*

Один из менторов марафона «Трансформация» согласился ответить на несколько вопросов о проекте и предпринимательстве в целом.

Александр Фридман, эксперт по менеджменту и профессиональной эксплуатации персонала, управляющий партнер консалтинговой компании Amadeus Group, консультант и бизнес-тренер.

– Чего не хватает молодым предпринимателям, чтобы увеличить в разы обороты существующего бизнеса?

– Для начала я хочу оспорить идею роста «в разы». В любом бизнесе существует интенсивный рост и экстенсивный. Увеличить бизнес в разы довольно сложно. Бывают исключения, когда удаётся попасть в незанятую нишу с активным спросом и где отсутствует предложение. Такое попадание позволяеткратно увеличить свое дело. В

остальных случаях последовательное развитие может обеспечить рост на 10-30% в год, и это будет очень хороший результат.

Что касается молодых предпринимателей, то им не хватает профессионализма. И вины в этом нет. Когда молодой человек приступает к бизнесу, он редко бывает профессионален. Даже если у него есть знания, то, скорее всего, нет опыта.

Серьезный бизнес невозможен без профессионального подхода к менеджменту. Конечно, бизнесмену нужно иметь определенные черты характера: готовность к риску, энергию, интуицию. Но есть и понятие профессионализма, что это такое – видно на примере с выбором рыночного сегмента для бизнеса.

Как выбрать сегмент направления в бизнесе? Можно следовать интуиции, если она у вас есть и хорошо работает. А можно использовать маркетинг. Проанализировать рынок, оценить потенциальный спрос, увидеть сегменты, где существует неудовлетворенный спрос, посчитать его объем. И после этого выбрать поле для деятельности, сопоставив его с собственными ресурсами. Интуицию лучше проверять с помощью маркетинга. Тогда будет ясно, стоит ли двигаться дальше или реализовывать идею нецелесообразно.

Без профессионализма серьезный бизнес, рассчитанный на долгие годы, построить невозможно. Сделать «хапок» можно на кураже, личной энергетике, горящих глазах и прочих врожденных способностях. Но бизнес – это не спринт, а марафон. Энтузиазм, напористость и уверенность в себе могут помочь на короткой дистанции и при благоприятном стечении обстоятельств. В остальных случаях этого может быть недостаточно.

– Сложно ли создать бизнес «с нуля» сегодня?

– Я в бизнесе с 1998 года и не уверен, что тогда его было легко создавать «с нуля». Тогда были одни трудности, сейчас другие. Иногда удается попасть в нишу, и все идет хорошо. Но полученные с легкостью результаты надо не проесть, не пропить, не растратить попросту, а правильно конвертировать.

В иных случаях попытки создать бизнес оборачиваются ничем. Может быть, не хватает энергии, знаний, а, может быть, потому, что человек слепо доверяется своей интуиции, а она дает неверный ответ. Только у гениев интуиция всегда работает точно. Всем остальным стоит полагаться на что-то еще. Создать бизнес «с нуля» всегда нелегко, поскольку требуется большое сочетание факторов.

– Чем полезно участие в бизнес-марафоне «Трансформация»?

– На мой взгляд, это уникальная возможность. В чем она заключается. Вы

получаете экспертизу серьезных специалистов. Причем специалистов из самых разных областей. Фактически это концентрированный набор рекомендаций. Сразу скажу, чтобы не было иллюзий, – этот формат не предполагает окончательных знаний. Ни в одной области нельзя узнать все за час. Ваше саморазвитие не закончится за короткую сессию с экспертом. Придется двигаться дальше самому. Но здесь можно получить представление о дальнейшем развитии, понять, как устроена та или иная область, и уже потом использовать эти знания для дальнейшего роста. Я считаю, что «Трансформация» – это уникальная возможность для молодых предпринимателей. Поэтому рекомендую не пренебрегать ею.

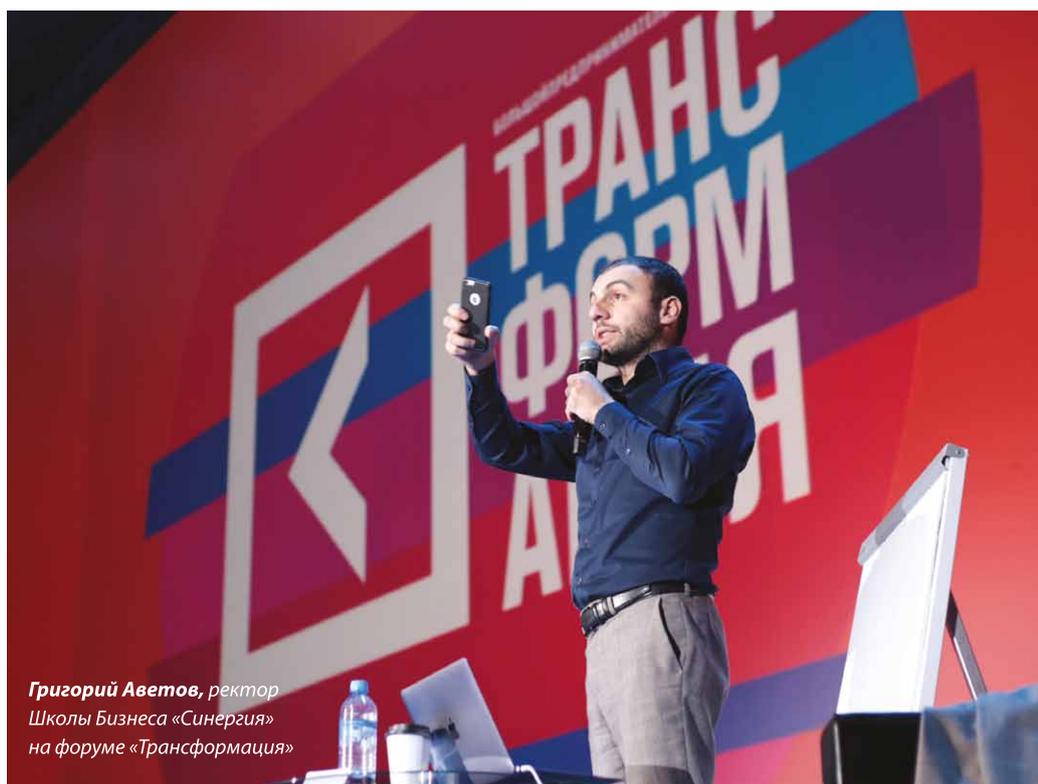
ХОРОШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ НАЧАЛА БИЗНЕСА

На федеральном и региональном уровне государство старается сопровождать обещания помощи бизнесу реальными

компаний «ТИКСИ», говорит о сложностях ведения бизнеса в Подмоскowie:

«Есть сугубо московские клиенты или даже региональные, которые считают, что работать можно только с компаниями из Москвы. Когда они видят, что адрес не Москва, а Фрязино, я почти уверен, что некоторых передергивает. Московский клиент понимает, что в случае чего до московской компании он доедет гораздо быстрее, чем до непонятого Фрязино. Нам сложнее найти хороших поставщиков. Транспортная составляющая имеет большое значение. Но есть и плюсы – более низкая стоимость аренды, легче найти места для склада».

Похоже усилия популяризаторов бизнеса приносят свои плоды. Только в одной Московской области количество предприятий малого и среднего бизнеса увеличивается примерно на 7% каждый год. В Подмоскowie зарегистрировано 320 тыс. субъектов МСБ, и крупные компании покупают у этих бизнесов товаров на 120 млрд рублей в год.



*Григорий Аветов, ректор
Школы Бизнеса «Синергия»
на форуме «Трансформация»*

действиями. Для малого и среднего предпринимательства действует много льготных условий.

Например, малый бизнес с 1 января 2016 года защищен от плановых проверок на три года. В Московской области действует пониженная налоговая ставка в размере 10% для 39 видов деятельности. Введены «налоговые каникулы» для индивидуальных предпринимателей по 37 видам деятельности.

Конечно, есть и проблемы. Участник марафона «Трансформация» из Фрязино Александр Савельев, владелец Группы

Условия для создания бизнеса не идеальны, но лучше, чем несколько лет назад. Начинающим предпринимателям надо знать, что делать в первую очередь и какими экономическими преференциями они могут воспользоваться. Такую информацию важно донести до бизнеса. И эту функцию хорошо выполнил масштабный форум, который прошел осенью. Повторный форум «Трансформация 2», организованный правительством Москвы, состоялся в СК «Олимпийский» 19-20 февраля. На нем присутствовало порядка 20 тыс. представителей бизнеса. Главная тема форума – «Выход за рубеж».

Кемпри:

Мы стараемся сделать
мировые сварочные
технологии стандартом
работы в отечественной
промышленности



Финская компания Kemppi, одна из крупнейших в мире производителей сварочного оборудования, имеет более чем 30-летний успешный опыт работы в России. Первые поставки оборудования в СССР осуществлялись ещё в 80-е годы прошлого века, а в 1986 году состоялось открытие первого сервисного центра Kemppi в городе Выборг. О том, как развивалось и продолжает развиваться это сотрудничество, мы сегодня беседуем с генеральным директором «Кемппи Россия» Евгенией Дмитриевой.

– В 2006 году в России было создано дочернее предприятие компании Kemppi OY – «Кемппи Россия», в котором работает 15 человек, а по всей России в настоящее время действует уже более 40 дилерских и сервисных центров Kemppi. Более чем 20 000 предприятий из всех отраслей современной промышленности России используют сварочные аппараты Kemppi. В 2010-м году оборудование Kemppi внесено в реестр ПАО «Газпром», а в 2013-м – в реестр ПАО АК «Транснефть». В год в России продается более 10 000 аппаратов Kemppi, что составляет около 10% от всего оборота Kemppi OY. Среднегодовой темп роста продаж в России – 17%, что характеризует стабильность и эффективность работы дочернего подразделения Kemppi OY. Но своего производства «Кемппи» в России пока не имеет.

– А есть ли планы по созданию такого производства?

– Kemppi OY – современная успешная компания с амбициозными намерениями. Сейчас завод в Лахти обладает большими производственными мощностями и может увеличить выпуск продукции вдвое. Поэтому ресурсов хватает и без производственной площадки в России. Но мы готовы рассматривать самые разные варианты развития. Пока выбрали путь увеличения собственных филиалов по всей стране. При этом держим руку на пульсе, и, если появится необходимость создания локального производства и условия будут благоприятны, то очень внимательно рассмотрим такую возможность.

– Что касается производства, то можно с уверенностью сказать, что ваша компания вносит огромный вклад в «производство» специалистов в области сварки. Давайте поговорим о вашем сотрудничестве с движением World Skills. С чего оно началось и как развивается?

– Одно из приоритетных для «Кемппи Россия» направлений – сотрудничество с колледжами и вузами, в рамках которого представительство финской компании стремится сделать доступным для российского образования наилучшие мировые практики и технологии в области сварки.

В частности, с 2015 года компания сотрудничает с некоммерческим движением World Skills Russia в компетенции «Сварочные технологии» на национальном уровне и в регионах, предоставляет современное высокотехнологичное сварочное оборудование на конкурсы профессионального мастерства. В том числе, на протяжении четырех лет обеспечиваем сварочными постами финал национального чемпионата «Молодые профессионалы» World Skills Russia, национальный чемпионат сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности Hi-Tech, отраслевые конкурсы и т.д. Во время проведения чемпионатов осуществляем техническое и технологическое сопровождение, проводим инструктаж конкурсантов, оперативно решаем любые вопросы по сервису на площадке и т.д.

Мы «заразили» этой работой и головной офис Kemppi: на Генеральной Ассамблее Euroskills в марте 2018 года в Будапеште было подписано соглашение о партнерстве на проведение следующего Европейского чемпионата в 2020 году в Граце (Австрия) на оборудовании Kemppi.

– В мировых спортивных первенствах, в олимпийских играх участвуют единицы, лидеры, но спортом во всём мире занимаются миллионы. То же можно сказать и про чемпионаты World Skills. Как компания Kemppi способствует тому, чтобы на хорошем оборудовании учились работать и работали бы не только лидеры, но и, скажем так, «простые» сварщики?

– Мы далеко вышли за рамки стандартного партнерства с World Skills Russia: помимо национальных мероприятий мы поддерживаем в год более 50 региональных чемпионатов, подключив к этому процессу еще и дилеров по всей стране, от Калининграда до Хабаровска. Насколько мне известно, такого еще не делал никто из партнеров World Skills Russia. В рамках региональных чемпионатов мы проводим бесплатные мастер-классы и семинары, приглашаем на тренинги по оборудованию мастеров производственного обучения, организовываем тест-драйв оборудования для студентов. Как раз недавно,



в январе 2018 года, «Первый канал» для подготовки сюжета о наставничестве проводил съемку процесса обучения студентов у нас, в демонстрационном зале «Кемппи Россия», при участии международного инженера по сварке Михаила Павленко.

Мы действительно стараемся сделать оборудование Kemppi доступным для каждого, а современные высокие мировые сварочные технологии – нормальным стандартом работы в отечественной промышленности. И многое сделали на этом пути. Если вспомнить первые чемпионаты, на которых появилось наше оборудование, многие ребята были не готовы и попросту оказывались от участия, т.к. не знали, с какой стороны подойти к незнакомой технике. Им казалось, чтобы работать на таком аппарате надо быть даже не пилотом самолета, а как минимум астронавтом. Сейчас, благодаря движению World Skills и нашей совместной работе, материально-технические базы колледжей обновляются, ситуация улучшается, будущие сварщики получают реальные практические навыки работы на современном высокотехнологичном оборудовании и их конкурентоспособность на рынке труда повышается.

Мы создали специальную программу работы с учебными организациями, кое-что из того, что мы делаем, я уже упомянула. Но главное, мы установили специальные цены на учебное сварочное оборудование, разработали вспомогательные методические и наглядные материалы по сварке, которые передаем бесплатно, осуществляем всестороннюю поддержку каждого колледжа в рамках соглашения о сотрудничестве. И очень дорожим этими отношениями. Приятно, что это взаимно, т.к. наш вклад не остается незамеченным, и мы получаем десятки благодарностей от региональных министерств образования и директоров колледжей.

НИИ «МЕТАЛЕР»: КТО МЫ ТАКИЕ?



В 2017 году, ко Дню строителя, подводя итоги года, Минстрой России выпустил фильм, где министр строительства и ЖКХ А.В. Минь рассказывает о достижениях, приоритетах в развитии, инновациях в строительной отрасли. Видеоряд сопровождается инфографикой, наглядно демонстрирующей впечатляющие масштабы реализованных и формирующихся проектов. Приведены в пример огромные современные стадионы, судовые верфи, новые объекты социальной и коммунальной инфраструктуры. В числе прочих был показан и ЖК «Березки» в Тучково Рузского г.о. Из десятков тысяч различных жилых комплексов правительство РФ решило отметить именно объект НИИ «Металер». Почему?

ИННОВАЦИОННЫЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ.

Именно они позволили поставить сравнительно скромный проект НИИ «Металер» в один ряд с огромными по своему размаху и инвестициям проектами.

Мы с гордостью можем заявить, что на сегодняшний день ЖК «Березки» в Тучково – единственный в России полноценно функционирующий энергоэффективный жилой комплекс. Наши жители платят за тепло и ГВС в 4 раза меньше, чем их соседи по району. К тому же жилой комплекс привлекает своими архитектурными решениями и дизайном. В нем хочется жить!

Экономичные источники энергии, энергоэффективное жилье, удобное для жизни, создание инфраструктуры принципиально нового уровня качества – все это приоритеты деятельности НИИ.

Помимо этого НИИ принимает активное участие в федеральных программах «Переселение граждан из аварийного и ветхого жилья» и «Реформа ЖКХ».

Деятельность НИИ «Металер» сосредоточена вокруг таких значимых разработок, как:

- ♦ Технология экономичного получения льда для ледовых арен;
- ♦ Экономичные источники тепла для жилищного строительства;
- ♦ Оконные системы с высоким коэффициентом теплосопроотивления;
- ♦ Экологически чистая утилизация отходов жизнедеятельности человека.

Реализуемые проекты:

- ♦ Инновационный жилой комплекс «Березки» в Тучково Рузского городского округа;
- ♦ Жилой комплекс «Северное Сияние»;
- ♦ Реставрация усадьбы Любвино в Тучково, совмещенная с новым жилым комплексом и домом отдыха на 1000 номеров с горнолыжным курортом;
- ♦ Ледовый дворец в Тучково;
- ♦ Индустриальный парк «Металер».

ИСТОРИЯ

«Металер» известен с 1998 года как производитель и импортер строительного крепежа. Работая под собственной торговой маркой «Металика», компания смогла быстро завоевать успех и стать известной на рынке крепежа.

Вплоть до 2007 года наше производство находилось в центре Тучково, также компания имела постоянные поставки из стран Азии (преимущественно Тайвань и Китай) – бизнес рос и развивался.

Для расширения производства был приобретен дополнительный участок земли 25 га, на прежнем участке знакомый инвестор предложил заняться строительством, а друг, голландский архитектор, предложил спроектировать ЖК.

Отлаженный как часовой механизм бизнес с годовым оборотом 50 млн \$ давал возможность думать о большем. Успех требовал развития. Да и сама идея выглядела заманчивой – есть финансирование, и есть исполнители. У инвестора к тому времени закончился крупный проект, и он был готов вкладывать деньги в новый.

Новый бизнес, новые перспективы... Все складывалось просто отлично!

БИТВА ЗА ВЫЖИВАНИЕ

И вот наступил 2008-й, а с ним и кризис, ударивший, в том числе, и по строи-

тельной индустрии. Но мы не сдавались, решив, что наш проект особенный, что мы найдем своего покупателя, и начали строительство.

К сожалению или к счастью, все пошло не по плану. Инвестор больше не смог финансировать проект, в построенном ЖК квартиры больше никто не покупал. Бизнес строительного крепежа тоже остался без денег, банк не продлил кредиты.

Мы вдруг остались с начатым строительством, с потенциально обманутыми дольщиками и с бизнесом, не способным оплатить очередную поставку. Мы не могли платить зарплату. Архитекторы и строители разбежались. Работающий десятилетие крепежный бизнес стал убыточным. Мы остались один на один с большими проблемами, без инвестора, без архитектора, без кого бы то ни было, способного помочь в решении проблемы.

И именно этот момент, мы считаем, стал началом зарождения НИИ «Металер»!

Из хаоса и полного краха, из, казалось бы, безвыходной ситуации родилось новое направление деятельности – интеллектуальное, инновационное. Но сначала требовалось исполнить свои обязательства по прежним договорам. Пришлось пожертвовать крепежным бизнесом. Распродали оборудование и большую часть складов. Вырученных 100 миллионов хватило ненадолго – это немаленькие деньги,

но, чтобы построить запланированный ЖК, требовалось не менее миллиарда рублей.

Пришлось искать пути снижения стоимости строительства без ущерба для качества, а, значит, нужно было разобраться в системе – технологиях и законах. Пришлось стать девелопером, архитектором, строителем и инженером «в одном флаконе». Мы стали применять научный подход, создали лабораторию, где испытывали материалы и технологии, не боясь делать что-то новое.

Мы изучили архитектурные особенности разных городов Европы и американского континента и попытались соединить все лучшее.

Не меняя конструктив здания, мы сделали его внешний вид настолько привлекательным, что по дизайнерским решениям наш ЖК может смело конкурировать с элитными объектами недвижимости. Все это было бы невозможно без разработки и применения новых технологий.

Мы в корне поменяли свой подход к строительству. Например, для жизни нужно тепло.

По стандартному проекту мы должны были подвести газ, установить газовую котельную. Но для выполнения всех технических условий необходимо вливание порядка 30 миллионов рублей и около 2-х лет для полноценной реализации. На тот момент мы не могли себе позволить ни того, ни другого.



Нашлась хорошая альтернатива газу – тепловой насос, но на рынке у него была высокая стоимость. Как оказалось – завышенная.

Разобравшись в устройстве, мы за неделю сделали свой первый тепловой насос. Это оказалось дешевле в 10 раз, чем покупать. Мы переработали нашу систему отопления домов на низкотемпературную и через два месяца сдали свой первый дом в эксплуатацию. При этом себестоимость тепла получилась в несколько раз меньше, чем по району.

Мы уверены, что нашли лучшее современное решение.

Наш ЖК находится в 65 километрах от МКАД. Оказалось, не так много покупателей квартир рассматривают такую удаленность от столицы. Но за счет упорства, внимания к дизайну и технологиям, подхода к продажам нас заметили потенциальные жители.

Наши квартиры стали покупать, и мы смогли достроить наш ЖК.

Мы думаем, что создали одно из лучших мест в Подмосковье.

Благодаря сложностям, возникшим на пути, сформировался наш НИИ. Благодаря преодоленным трудностям, появился сплоченный коллектив, способный не только выстоять в сложных ситуациях, но и найти решение проблем. И теперь мы готовы к новым свершениям.

Особенное огромное искреннее «СПАСИБО» мы хотим сказать нашим дельцам, которые верили в нас, которые поддерживают наши идеи и новшества. Во многом благодаря их поддержке, мы смогли дойти до конца и создать великолепное место для жизни.

Теперь на очереди создание инфраструктурных объектов, удовлетворяющих абсолютно все желания и потребности наших жителей.

РАБОЧИЕ МЕСТА

Становление и развитие НИИ требовало организации производств. Поэтому, несомненно, важным этапом стало создание индустриального парка «Металер».

Из прошлого бизнеса крепежных изделий у нас осталось 25 га земли. Мы размежевали землю на части и создали условия для бизнеса. Эту идею с самого начала максимально поддержала администрация Рузского района, и благодаря совместной упорной работе удалось выручить более 200 миллионов средств, которые помогли в строительстве ЖК.

И теперь в Рузском г.о. есть индустриальный парк – промышленный квартал «Металер», который совместно с администрацией мы продолжаем активно развивать.

ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ РАЗРЫВ С ПРОШЛЫМ

В то время у нас еще оставался один ангар 2000 м², куда были свезены «трофеи» бизнеса за много лет работы. Там был склад крепежа, партия мебели, станки и цех пластмассового производства. Я еще верил, что можно будет возродить бизнес крепежа по завершению строительства. Но один день изменил эти планы навсегда.

Короткое замыкание... и кабель поджег минеральную вату в этом ангаре. По сертификату это не горючий материал, тем не



менее, она загорелась и распространила огонь по всему помещению.

Пожар был виден за много километров. Помню, я смотрел на огонь из квартиры нового дома и понимал, что прошлого больше нет.

Этот пожар стал настоящим очищением от прошлого и чертой, после которой мы, наконец, почувствовали перспективу.

Мистически: через 3 дня после пожара нас заметило правительство Московской области и все стало совсем по-другому.

ПЕРВЫЙ ДОМ

Строительство первого дома для нас превратилось в увлекательную научную разработку. Он был для нас лабораторией, где мы испытывали идеи новых технологий. Благодаря квалифицированному персоналу и имеющейся площадке для застройки, наши возможности значительно расширились.

Несмотря на тотальную нехватку денег, мы не жалели их на эксперименты. Первый наш дом прошел через три фасада, две кровли, три системы циркуляции, четыре тепловые машины.

Нам нужно было получить опыт, кото-



Индустриальный парк «Металер»



рого нет ни у кого. Мы создавали дом, у которого нет аналогов. Он как живой организм – все очень просто, но все должно быть на своих местах. Мы стремились сделать монтаж легким. Мы готовили себе будущее, технологии для тиражирования.

В процессе исследования, работы, мы обнаружили сотни скрытых нюансов, доработав которые возможно изменить представление о жилье и выйти на совершенно новый уровень градостроения.

Самые значимые – это фасад и система отопления.

Фасад – наша гордость. Мы сократили его себестоимость в два раза и одновременно сделали в два раза теплее. Плюс он открывает и колоссальные архитектурные возможности. Мы сумели наполнить экон-жилье изысканным дизайном.

Следующий шаг – отопление, точнее, низкотемпературная система отопления.

Отопление без батарей у нашего российского человека вызывает как минимум сомнение. Авторитетно заявляю, что напрасно. Отапливать теплыми полами многоквартирные дома совсем не просто, но на данный момент – это самая комфортная система отопления.

Чтобы понять, как это работает на деле, мы переехали жить в наш дом холодной зимой всей семьей. Ходить по полу босиком и не волноваться за детей, сидящих на полу, – дорогого стоит, но... Мы столкнулись с новой неочевидной проблемой, не описанной в справочниках...

Например:

Мы строим четырехэтажные дома. Если рассмотрим жителя второго этажа, то увидим, что он зажат между двумя теплыми полами, снизу и сверху. И это очень комфортно. Но житель четвертого этажа получает тепло только снизу. Получается, что для обогрева помещения требуется больше тепла. Если включить полы четвертого этажа на большую температуру, получим слишком жаркий третий этаж...

По прошествии зимы мы сняли кровлю, установили на плите перекрытия систему теплого пола и положили кровлю назад. Теперь стало комфортно в каждой квартире.

Другой пример: пришлось разработать теплые откосы окон, потому что за шторами без конвекции батареи окна начинают запотевать.

Мы создали свою особую систему циркуляции теплоносителя, которая исключает завоздушивание трубок, и проработали каждое соединение, максимально упростили и удешевив процесс.

Мы верили в себя и нашли свое решение проблем. Упорно трудились, старались сделать максимально эффективным любое устройство и не останавливались. И нас заметили! Нам доверились, и наши

хаоса, нарисованного кризисом и финансовыми обязательствами, мы имеем абсолютно инновационные технологии, меняющие подход к строительному процессу.

Мы смело можем сказать, что гордимся нашими разработками!

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС И РАЗРАБОТКИ

Тема организации условий жизни оказалась очень интересной для работы НИИ.

Как и в строительстве дома, в организации ЖК оказалось множество вещей, которые возможно усовершенствовать.

В силу того, что никто не брался эксплуатировать наши инновационные системы, нам пришлось организовать управляющую компанию. Мы смогли уменьшить



квартиры стали покупать. Мы смогли продолжить строительство ЖК!

И теперь, проведя не одну бессонную ночь за разработками, в которые мало кто верил, которые мы делали в состоянии абсолютного

размер коммунальных платежей до 2-2,5 тысячи рублей с 50 м² в месяц – и это не предел. На сегодняшний день мы активно работаем в направлении еще большего их снижения.

Одновременно решаются и задачи инфраструктуры комплекса.

Мы вынесли парковки из жилой зоны.

Разгрузка-погрузка мебели и строительных материалов возможна только на парковке и с помощью тележек. Вся территория около домов превратилась в своеобразную большую безопасную детскую площадку.

Для проведения мероприятий мы создали торговую площадь для мероприятий с большим экраном, где проводим массовые праздники и заливаем зимний каток.

Свою торговую функцию она начнет исполнять в этом году.

Мы нашли экологически чистый способ с помощью холодной плазмы превращать отходы жизнедеятельности в тепло.

Идея еще дорабатывается, и при успешном ее вводе в эксплуатацию платить за тепло жителям больше и вовсе не придется.

по праву гордимся этой разработкой.

Мы объединили газовую электростанцию с тепловым насосом.

При поддержке правительства Московской области, совместно с администрацией Рузского городского округа, мы начали совершенно новый вид интеллектуальных разработок, способных перестроить систему ЖКХ в области отопления.

Европейские специалисты по энергоэффективности могут спросить: «Зачем? Ведь, вырабатывая электроэнергию, вы и так получаете тепло в избытке (на 1 кВт электроэнергии 1,5 кВт тепла)».

Ответ: это не достаточно в условиях России, а именно при наших морозах. Половина выработанной энергии нашей страны идет на систему теплоснабжения, а экономичное тепло значит для России во много раз больше, чем для стран Европы – тепла нам нужно в разы больше.

Для доказательства эффективности наших разработок не так давно мы приобрели

к нему нашу тригенерационную установку, что делает эти обычные панельные дома максимально энергоэффективными. Жители будут счастливы платить в разы меньше за коммунальные услуги, а снижение затрат – один из важнейших факторов энергоэффективности.

Одновременно совместно с администрацией Рузского г.о. мы закладываем в Тучково, где существует острая нехватка тепла, пилотную установку на 3 мВт. В наших планах переоборудовать весь Рузский г.о., значительно сократив его издержки на тепло.

Наши новые разработки используют только отечественные двигатели, по совокупности эксплуатационных характеристик оказавшиеся на порядок производительнее зарубежных аналогов.

Строительство завода по выпуску этих машин мы планируем начать весной этого года.



1 м³ газа содержит приблизительно 10 кВт энергии.

с 1 м³ мы получаем 3,6 кВт электроэнергии и 5,5 кВт тепла (0,9 кВт уходит в атмосферу).

Если мы направим 3,6 кВт электроэнергии на тепловой насос, то мы получим 12,6 кВт тепла.

То есть 1 м³ газа мы превращаем в 18,1 кВт тепла!

Для справки: обычная котельная дает всего 9 кВт.

Итог: в 2 раза более эффективное использование энергии. А, учитывая возможность размещения установки локально, близко к потребителю, а также ее тонкой настройки, – эффективность может вырасти до 300%!

ТРИГЕНЕРАЦИЯ

Наша страна самая огромная в мире, и многие ее регионы отличает холодный климат.

Стабильное и экономичное тепло – основа домостроения. В СССР строили ТЭЦ рядом с городами, и это было, как оказывается, гениально. Вырабатываемое электричество для города рождало большое количество попутного тепла. В то время дома были совершенно не энергоэффективными, но и не было высоких цен на коммунальные услуги.

Теперь большинство жителей платит за тепло дважды, а иногда трижды. Почему?

Все просто, заплатив за электроэнергию, вы уже заплатили за тепло. А потом вам греют воду еще раз. А если учесть потери из-за расстояний, то и, скорее всего, греют её дважды.

Занимаясь поиском источника тепла, мы нашли неожиданное решение, которое в разы снижает тариф на тепло. Мы

рели с аукциона недостроенный жилой комплекс. 26 тысяч метров обычной панельной застройки – ЖК «Северное сияние» в Рузе. Мы планируем подключить





ЛЕДОВЫЕ КАТКИ

Кататься летом на коньках по льду? В жару 30 градусов?

При поддержке правительства Московской области мы создали мощную технологию, при которой открытый каток, легко выполняющий свои функции под палящим солнцем, потребляет меньше энергии, чем современные крытые ледовые арены зимой.

Невысокая стоимость изготовления и простота в обслуживании позволит установить их во многих городских дворах в ближайшем будущем. В этом году мы планируем провести натурные испытания и начать их массовый выпуск.

Помимо этого, занимаясь тепловыми насосами, мы отработали технологию, как тепло от создания льда направлять на ГВС и отопление. Администрация Рузского городского округа помогает нам решать проблемы внедрения технологий в инфраструктуру. Также в наших совместных планах в этом году начать строительство инновационного горнолыжного спуска.

ПЛАНЫ

- ◆ Запустить в этом году пилотный открытый летний каток, который выдерживает температуру до +40°C и не подвержен влиянию осадков. Все испытания для реализации проекта проведены успешно.

- ◆ Запустить в эксплуатацию крытую ледовую арену с инновационным подходом к созданию льда и климата в помещении. Более чем в 6 раз экономичнее, чем современные арены.

- ◆ Реализовать разработку детского аквапарка с ледовой горкой и катком под одной крышей.

- ◆ Воплотить в жизнь абсолютно новую технологию переработки мусора в тепло.

- ◆ В 2018 году планируем наполнить ЖК «Березки» различными объектами инфраструктуры, отвечающими всем современным требованиям и потребностям.

- ◆ Воплотить в жизнь систему компенсаций коммунальных платежей за счет доходов успешного бизнеса в ЖК.

- ◆ Ввести систему коммуникаций с жителями с помощью стационарных электронных устройств.

- ◆ Построить горнолыжный спуск.

Благодаря успеху НИИ «Металер», Рузский городской округ единственный в стране выполняет программу переселения граждан из аварийного жилья 2016-2020 гг. только в энергоэффективное жилье, где жители платят в разы меньше за отопление и горячее водоснабжение. Это амбициозное решение главы Рузского г.о. М. Тарханова, повышающее планку уровня жизни населения.

Справедливости ради мы хотим отметить, что не одни решаем эту задачу.

Например, в городе Руза компания «Ареал» специально для переселения граждан был построен энергоэффективный дом. Они используют свои подходы к энергоэффективности.

И мы рады, что наши начинания заставляют застройщиков повышать уровень жилья.

Мы открыты для новых проектов, готовы делиться опытом и технологиями и по настоящему верим, что внесем свой вклад в улучшение жизни в России.

*Валерий Дородько,
основатель НИИ «Металер»*

«Олива»: «Мы сумели добиться признания как профессионалов, так и простых покупателей»

Чтобы жизнь в России была красивей и ярче в самом прямом значении этого слова, нужны краски. Их производством как раз и занимается лакокрасочный завод «Олива». Сегодня на вопросы нашего корреспондента отвечают генеральный директор предприятия Игорь Штукатуров и коммерческий директор Андрей Сухоруков.



Также любой из жителей как Воскресенского района Подмосковья, так и любого другого региона России может приехать к нам на завод и не только приобрести любой из материалов нашего ассортимента по цене завода-производителя, но и получить бесплатную консультацию по строительству и ремонту от специалистов компании.

Кроме сотрудничества по материалам, выпускаемым под брендами завода «Олива», мы предлагаем другую интересную форму партнерства – контрактное производство продукции под торговой маркой заказчика (Private Label). При этой форме работы по желанию заказчика вносятся изменения в рецептуры, а также разрабатывается новая продукция, удовлетворяющая требования и потребности конкретного клиента. Мы занимаемся этим уже очень давно, и за все время деятельности успели накопить колоссальный опыт и широкую базу знаний.

– Чем продукция, выпускаемая лакокрасочным заводом «Олива», на ваш взгляд, предпочтительнее продукции конкурентов? Что этому способствует?

Андрей Сухоруков: – В конкурентной среде наша продукция отличается высоким и стабильным качеством при приемлемой цене. Мы выбрали для себя наиболее значимые позиции, такие как герметики общестроительного и специального назначения, а также другие строительные лакокрасочные материалы. По этим продуктам поставлена цель – стать лучшими на российском рынке, и это у нас получается.

– Период, когда «импортное» означало «качественное», а «отечественное» – мягко говоря, «не очень», кажется, успешно миновал. Если говорить о лакокрасочных материалах и другой выпускаемой вашей компанией продукции, можно ли сказать, что процесс импортозамещения идет или уже прошёл

– Давайте начнём так: ваше предприятие именно на них и специализируется. Что конкретно предлагает компания «Олива» потребителям?

Андрей Сухоруков: – Лакокрасочный завод «Олива» является современным российским предприятием по производству высококачественных водно-дисперсионных и органоразбавляемых материалов, таких как профессиональные и бытовые герметики марок «Акцент», «Гермес» и «Терма-Чинк», краски «Акрилит», эмали, лаки, грунтовки, шпаклевки, клеи, эластичные штукатурки, декоративные покрытия Oliva-Dekor и другие, всего более 300 наименований продукции.

Завод «Олива» работает с 2004 года, он оснащен самым современным оборудованием испанской компании Oliver Y Battle и одним из первых на российском рынке начал выпуск герметиков для межпанельных швов, кровли, воздухопроводов, окон, паркета, деревянных домов. На данный момент «Олива» является лидером в этой области.

Наша компания уделяет большое внимание качеству выпускаемых материалов, именно поэтому производимая нами

продукция отличается стабильностью и высокими потребительскими свойствами. Благодаря организованному на заводе многоступенчатому контролю качества, оптимизированным процессам производства, высококвалифицированному персоналу, а также современному оборудованию, лакокрасочные материалы, выпускаемые у нас, значительно дешевле европейских аналогов, не уступают им по своим потребительским свойствам и гораздо лучше адаптированы под российский климат.

– Кто является основным потребителем вашей продукции: крупные строительные компании, предприятия малого и среднего бизнеса? Или человек, решивший преобразить свой дом или дачу, тоже может к вам обратиться?

Андрей Сухоруков: – Ориентируемся мы на широкую аудиторию: работаем как с оптовиками, строительными компаниями, частными предпринимателями, дизайнерами, так и с физическими лицами. Для каждой категории клиентов у нас есть специальные условия для сотрудничества и гибкая система скидок.

успешно, что нехватки качественных товаров потребитель не ощущает?

Игорь Штукатуров: – Да, процесс импортозамещения прошел успешно. Грамотно освоив этот тренд, мы сумели вовремя адаптироваться к сложившимся обстоятельствам, предложить рынку свои лакокрасочные материалы, нашли каналы сбыта выпускаемой продукции, увеличили свое присутствие и заняли новые ниши на рынке. Мы выпускаем продукцию как на импортном сырье, так и на российском. При производстве продукции наше предприятие использует только самое высококачественное сырье и полимеры. Так как с российским сырьем стабильности нет, чаще приходится прибегать к импортному сырью. Процесс производства осуществляется опытными профессиональными работниками. Высококвалифицированные технологи при помощи специализированного лабораторного оборудования обеспечивают многоступенчатый контроль выпускаемой продукции на всех стадиях производства и тщательно контролируют качество конечного продукта. Наш принцип работы – честное отношение к клиентам и сотрудникам. Мы стремимся стать самым внимательным, оперативным, удобным и надежным в работе поставщиком среди всех лакокрасочных заводов России.



– Ваша компания помимо процесса замещения осуществляет и «обратный процесс», то есть поставляет продукцию не только отечественному потребителю, но и за рубежом. С какими странами вы уже сотрудничаете, а какие – в планах?

Игорь Штукатуров: – За время существования предприятия мы сумели добиться признания как у профессионалов, так и у простых покупателей практически во всех регионах России и странах СНГ.

Производимую нами продукцию мы отправляем в Белоруссию, Казахстан, Армению, осуществляются небольшие поставки в Германию. В наших планах – дальнейшее развитие сотрудничества с зарубежными странами.

– Ваша компания не просто производитель лакокрасочных материалов, а Научно-производственное объединение. Хотелось бы узнать немного о научной стороне вашей деятельности.

Игорь Штукатуров: – Предприятие не случайно называется научно-производственным объединением. Для того, чтобы сохранять конкурентоспособность, необходимо постоянно двигаться вперед, используя новейшие достижения науки. Специалисты завода постоянно работают над улучшением оборудования, технологий, использованием новых и нетрадиционных материалов. Изобретения успешно внедряются, улучшая производственный процесс и делая полное импортозамещение красок, лаков, герметиков вполне полноценным и комфортным.

Лакокрасочный завод «Олива» находится в сотрудничестве с ведущими специалистами и лабораториями США, Франции, Финляндии, Германии, России и ведет разработки новых продуктов. Выбирая лучшее из того, что могут передать нам зарубежные коллеги, мы создаем оптимальный продукт для российских климатических условий и правил домостроения. Кроме того, наши цены значительно ниже.



A portrait of a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and a dark tie with light-colored diagonal stripes. He is standing in a library with bookshelves filled with books in the background. The lighting is soft, highlighting his face and suit.

**«АВТОПОРТ
ВОЗДУШНЫХ
ОКЕАНОВ»**

Людей, ни разу в жизни не пользовавшихся авиационным транспортом, становится всё меньше, но каждый, кто хоть раз летал, знает, что гораздо больше времени сил и нервов тратится не на сам полёт, а на то, что с ним связано. Как добраться до аэропорта – автобусом, электричкой, автотранспортом? При нынешних-то пробках... Если приезжаешь на своём автомобиле, то где его оставить, чтобы стоимость парковки не превысила стоимость перелёта... Где провести время, если рейс задерживается? Все эти и многие другие вопросы и проблемы поможет решить уникальный инновационный проект, который совместно с Московским аэропортом «Домодедово» намерен осуществить «Концерн «АйсРоос».

С ПОЖЕЛАНИЕМ МЯГКОЙ «ПОСАДКИ»

Сотрудничество между аэропортом «Домодедово» и «Концерн «АйсРоос» развивается уже давно, поэтому такое взаимодействие не случайно и при разработке и осуществлении этого проекта. Ведь у Концерна богатый опыт в организации парковок. На сегодняшний день их площадь составляет 18 600 кв.м, количество мест – свыше 1000.

Работа над этим проектом сейчас переходит в активную фазу. Проводятся в том числе и обсуждения, согласования деталей. Недавно состоялась встреча с главой Городского округа Домодедово Александром Двойных, на которой один из вдохновителей и инициаторов этой идеи, председатель комитета по развитию предпринимательства Московской области при Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор «Концерн «АйсРоос»

Юрий Жорин и представители Международного аэропорта «Домодедово» провели презентацию проекта, его «посадки» на расположенных на территории Домодедовского городского округа землях аэропорта.

По итогам совещания не предполагалось никаких «вердиктов» – это был деловой разговор о том, как осуществление этого проекта поможет сделать ещё комфортнее жизнь обитателей микрорайона Авиационный, и какие условия необходимо для этого соблюсти. Интересы населения – фактор первостепенный не только для руководства городского округа, но и для авторов проекта.

И в то же время создание «Автопорта» сможет вывести на новый уровень качественные показатели обслуживания пассажиров не только аэропорта «Домодедово», но и других воздушных гаваней, расположенных на территории Подмосковья и соседней Калужской области, где

недавно открылся и начал работать международный аэропорт «Калуга».

Итак, что же это за объект такой – «Автопорт»? – По словам Юрия Жорина, это будет абсолютно новый подход к организации транспортного пространства, устройства дорожных подъездов и беспрепятственного доступа пассажиров в аэропорт. Но – поподробнее.

ПАРКОВКИ – ИЗ ГОРОДА!

Раз уж «порт», то в первую очередь в нём должны быть «причалы» – парковка автомобилей. Причем необходимы они не только клиентам аэропорта, но и... всем жителям микрорайона Авиационный. Понятно, что близость аэропорта влечёт за собой стоянку транзитников, долгостоев, которые пытаются припарковать свои автомобили поближе и бесплатно. Или – по минимальной цене. В этом плане им как раз и помогают парковки концерна «АйсРоос», известные своими низкими ценами. Но то, что устраивает транзитников, мягко говоря, не радует местных жителей. Именно поэтому одна из задач создания «Автопорта» – освободить городскую территорию от парковок транзитного транспорта и излишней загруженности его дорог.

– Парковки транзитного транспорта, которые есть в Авиационном на данный момент, мы выводим из центра микрорайона Авиационный в район деревни Ловцово. – рассказывает Юрий Жорин. – Ведь местные жители платными парковками, можно сказать, что и не пользуются, предпочитая ставить свои автомобили под окнами, бесплатно. Но так как Ловцово находится не так уж далеко от города, то при необходимости они также могут





им воспользоваться. А на месте бывших парковок в городе мы планируем создать парковую зону с различными развлечениями и с торговыми площадями. Это наша основная идея.

Однако по замыслу организаторов проекта «Автопорт» станет не просто удалённой перехватывающей парковкой. Он станет фактически перехватывающей зоной самого аэропорта «Домодедово», рассчитанной на региональных пассажиров. «Автопорт» – это парковочный комплекс с автовокзалом, являющийся частью торгово-парковочного кластера, развиваемого Аэропортом Домодедово, который планирует также включать в себя торговые площади, офисы, конференц-залы, рестораны и многое другое.

«Автопорт» может стать центром, благодаря которому жителям южного от Москвы направления не обязательно будет добираться до аэропортов через столицу, как многие вынуждены это делать сейчас.

– «Автопорт» позволит разгрузить, оптимизировать не только с каждым годом растущий поток пассажиров в Домодедово, – говорит Юрий Жорин, – перераспределит транспортные потоки между другими московскими аэропортами.

НА СВОЕЙ МАШИНЕ ДЕШЕВЛЕ...

Теперь – «задание по математике». Как лучше добираться до аэропорта? Хорошо, если вас кто-то из родных или друзей в день отлёта привёз, а в день прилёта встретил, но такая возможность бывает, согласитесь, не у всех и не всегда. Тогда как? Через Москву, через метро и вокзалы на аэроэкспрессе? С чемоданами... На такси с их «аэропортовскими» ценами? Дорого, да и обидно, если есть свой автомобиль. На нём и поехать? – Но где оста-

вить? И по какой цене? Не выйдет ли это дороже, чем сам отпуск?

«Автопорт» эту проблему снимет. Приехали, поставили свой автомобиль на охраняемую обустроенную парковку, если есть время – прошлись по магазинам, выпили чашечку кофе или перекусили и дальше уже налегке – в аэропорт. Если это «Домодедово», то дорога займёт минут пять, так как расстояние до него – всего около трёх километров. А что касается стоимости парковки, то у Концерна «АйсРоос» уже сейчас самые низкие тарифы – 120 руб. сутки. За счёт этого Концерн держит рынок и не позволяет ценам расти до баснословных величин. «Автопорт», по словам Юрия Жорина, также будет предлагать своим клиентам выгодные цены и высокий уровень услуг. И, конечно, разгрузит от парковок микрорайон Авиацционный.

– Вернувшись из отпуска, – говорит Юрий Жорин, – пассажир за все дни безопасной стоянки в охраняемой зоне своего автомобиля, на котором он приехал в аэропорт и на котором вернётся домой после путешествия, заплатит намного меньше, чем отдал бы за такси в одну сторону, ведь сколько стоит такси в аэропорт и из него, думаю, никому объяснить не надо. Это означает, что личным транспортом смогут пользоваться пассажиры любого уровня достатка. Мы планируем использовать парковку не только для транзитного транспорта, но и для тех, кто заинтересован в этом постоянно, а именно – для сотрудников Московского аэропорта «Домодедово». Не секрет, что сейчас в аэропорту парковки платные, в том числе, и для его сотрудников. Та цена, которую предлагаем мы, ниже, чем на парковке в аэропорту.

НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ УЛЕТАЮЩИХ...

Говорят, что из депрессии есть три выхода – Домодедово, Внуково и Шереметьево. А кто-то наоборот использует эти аэропорты не для выхода, а для входа. Не в депрессию, конечно, а в малознакомый для себя мир, который и позволяет отвлечься, забыться, расслабиться. Итак, речь пойдёт в первую очередь о туристах, хотя среди приезжающих немало и тех, для кого прилёт в столицу является исключительным «деловым мероприятием».

В конце концов, приезжающим в «сердце» России не обязательно жить рядом с Кремлём. Туристы запросто могут оставаться в отелях и гостиницах Домодедовского округа – как в уже существующих, так и в тех, что ещё будут построены. И кто знает: может, со временем гостиница откроется и в самом «Автопорту»? Согласитесь, было бы очень кстати. Ведь, по мнению Юрия Жорина, не стоит в этом плане забывать и о тех, кто вылетает на отдых в другие страны:

– Они могут приехать на день-два пораньше, поставить свои машины на стоянку, расположиться в гостинице и начать свой отпуск с экскурсии по Москве или по тому же «Золотому кольцу», а потом спокойно продолжить путешествие. Под это будет предусмотрена и ценовая политика гостиниц, парковок «Автопорта» Домодедово, задействованы турагентства, которые и будут формировать свои предложения и пакеты с учетом появившихся опций. Здесь же, при них могут появиться конференц-залы, коворкинг-центры...

Таким образом, строительство «Автопорта» может способствовать развитию в городском округе Домодедово новых отраслей, в которых жители Городского

округа Домодедово смогут найти себе хорошую работу или же развивать свой бизнес.

– Всё это – ниши для развития малого и среднего бизнеса, – говорит Юрий Жорин, – создание новых перспективных рабочих мест и инфраструктуры, что согласитесь, тоже является крайне важным. Это повысит привлекательность города, привлечёт в него новых жителей. Рост населения будет способствовать новому строительству, ведь уже сейчас молодые семьи при покупке квартиры всё чаще отдают предпочтение не Москве, а ближайшему Подмосковью.

Здесь могут проявить себя турагентства, умеющие не только отправлять туристов, но и принимать их, благо у нас в стране и в Подмосковье в частности, есть что посмотреть. И показать. Впрочем, куда ж без Москвы?.. Но в её экскурсионную программу можно встроить и «Золотое кольцо», и другие интересные места, о которых гости, возможно, и не слышали. Так почему бы не предложить?

Согласимся, что идея замечательная, особенно если задуматься и вспомнить, что именно в тех интересных местах, что находятся рядом, мы обычно и не успеваем побывать – мол, «всегда успеем»...

ВПЕРЕДИ РОССИИ ВСЕЙ

Итак, «Автопорт» – это парковочный комплекс с автовокзалом, являющийся частью торгово-парковочного кластера, развиваемого Аэропортом Домодедово.



И авторы идеи уверены в том, что реализация этого проекта, в создании которого уже принимает участие сербская компания, проектное бюро «Аквамарин», имеющее давний и успешный опыт работы в России, а к строительному сегменту работ проявляет интерес турецкая компания ANTTEQ, открывает интересные перспективы не только для подмосковного региона.

– Если говорить о стратегии развития нашей страны, субъектов её Федерации, – говорит Юрий Жорин, – то концепция создания таких транспортно-инфраструктурных хабов может тиражироваться и в других регионах. Такие проекты

могут стать важной инфраструктурной составляющей для морских и речных портов, они создадут в регионах новые точки роста, новые рабочие места, они будут способствовать развитию межрегионального и международного сотрудничества, позволяя реализовывать иные масштабные проекты. Такие перехватывающие транспортные автохабы, несомненно, будут способствовать и созданию в стране скоростных автомагистралей, более активному вовлечению частного капитала в развитие дорог, а это – совсем иное стратегическое развитие регионов. И здесь наш проект станет первым и показательным.



РЕЗИДЕНТЫ ОЭЗ «ДУБНА» ЭКСПОРТИРУЮТ ПРОДУКЦИЮ ПО ВСЕМУ МИРУ

*3D-модель кабины самолета F/A-18C
в авиасимуляторе DCS.*

Московская область активно развивает бизнес-отношения с зарубежными партнерами. Примером может служить расположенная в регионе особая экономическая зона «Дубна». Иностранные инвесторы, несмотря на санкции, продолжают развивать свои проекты на ее территории, а резиденты поставляют инновационную продукцию за границу. Таких компаний-экспортеров здесь насчитывается более двух десятков.

Сегодня в особой экономической зоне «Дубна» продолжают успешно реализовываться проекты с участием иностранного капитала. Средства в развитие бизнеса на подмосковной территории вкладывают Беларусь, Болгария, Германия, Индия, Кипр, Южная Корея и Япония. Многие резиденты – не только якорные, но и небольшие наукоемкие предприятия с выручкой в несколько десятков миллионов рублей – продают свою инновационную продукцию и услуги за рубеж.

– В Подмосковном регионе созданы отличные условия для ведения бизнеса, которые привлекают иностранных инвесторов, а отечественным предпринимателям дают возможность строить собственные предприятия, выпускать качественную продукцию и экспортировать ее за границу, – говорит заместитель председателя правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций Денис

Буцаев. – Резидентам ОЭЗ «Дубна» такие возможности обеспечивают действующие на территории льготы и государственные преференции. Кроме того, здесь есть и продолжает строиться необходимая инвесторам инфраструктура. Все это позволяет компаниям экономить средства на начальном этапе организации предприятия, а в дальнейшем и на производстве продукции.

– У нас во многих направлениях деятельности есть резиденты, выпускающие продукцию, в том числе импортозамещающую, которая по своим характеристикам не уступает зарубежным аналогам, – подтверждает генеральный директор АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антон Афанасьев. – Несмотря на санкции, иностранные компании продолжают инвестировать в интересные проекты, многие резиденты заключают выгодные для них контракты и экспортируют товары, изделия, услуги

и в страны Европейского союза, и даже в США. Я уже не говорю о том, что поставки идут в Азербайджан, Беларусь, Казахстан и другие бывшие республики Советского Союза.

Действительно, кто откажется от высокотехнологичной и к тому же качественной продукции? Например, компания, специализирующаяся на разработке, производстве и техническом комплектowaniu предприятий силовым электротехническим оборудованием ЗАО «МПОТК «ТЕХНОКОМПЛЕКТ» на протяжении многих лет успешно сотрудничает с Казахстаном и Белоруссией. Оборудование резидента находит применение в нефтегазовой, химической и горнодобывающей промышленности, на предприятиях цветной и черной металлургии, в электроэнергетике, на транспорте и в станкостроении. Только за 3 последних года в названные страны было продано электрической распреде-



Инновационно-технологический центр ОЭЗ «Дубна».

лительной и регулирующей аппаратуры на сумму более 50 млн рублей. А в настоящее время резидент ведет переговоры о поставках в Узбекистан и Иран.

Резидент ООО «Препрег-Дубна» является дочерней компанией АО «Препрег-СКМ», которая получает около трети годовой выручки от продажи за границу своей продукции – тканей и лент из углеродного волокна. Сегодня в ассортименте современного ткацкого производства насчитывается более 200 наименований текстильных структур, в их числе углеродные, стеклянные, гибридные и дизайнерские ткани, углеродные сетки, нетканые материалы. Углеродные полотна в составе композиционных материалов отличаются легкостью, прочностью, коррозионной стойкостью и востребованы в гражданской авиации, судостроении, автомобилестроении, строительстве, ветроэнергетике, медицине и в производстве спортивного инвентаря. Свою продукцию «Препрег-СКМ» поставляет во многие страны Европы, в том числе, в Германию, Австрию и Италию.

«Прогрестех-Дубна» входит в группу компаний «Прогрестех» – одного из лидеров рынка инженерных сервисных услуг в аэрокосмической отрасли, разрабатывающей системы и узлы самолетов для авиапроизводителей всего мира. Компания принимала участие в программном обеспечении современных гражданских самолетов, таких как A-350 (Airbus) Columbus (Cessna), G 650 (Gulfstream) MRJ (Mitsubishi). Резидент активно участвует в проектах по модификации линейки гражданских самолетов Airbus, включая конвертацию самолетов семейства A-320/321 из пассажирских в грузовые варианты. Еще одно направление деятельности компании – участие в международных проектах по разработке научного и технологического оборудования.

Несколько лет назад кардиофлешка ECG Dongle, разработанная специалистами «Нордавинд-Дубна», совершила маленькую революцию на рынке медицинского оборудования. Оказалось, что для мониторинга работы сердца не обязательно постоянно посещать врача, можно просто воспользоваться небольшим устройством весом около 9 граммов, к которому



Справа налево: глава инвестиционного блока Подмосковья Денис Буцаев в сопровождении генерального директора АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антона Афанасьева инспектирует ход строительства объектов резидентов.

прилагаются провода и 4 электрода для закрепления к телу. Флешку можно подключить, например, к смартфону и установить на него бесплатное приложение ECG Dongle. Таким образом, пользователь сможет контролировать данные кардиограммы, частоту сердечных сокращений, а также отправить полученную информацию в облачный сервис «КардиоОблако». Отсюда в течение 20 минут он получит консультацию одного из кардиологов, подключенных к системе.

– Мы постоянно улучшаем этот продукт, – отмечает генеральный директор компании Надежда Набильская. – К примеру, если раньше данные мониторинга обрабатывали только врачи, то с этого года у нас также появился автоматический анализ. Таким образом, человек может получить предварительную оценку состояния своего здоровья и понять, есть ли у него основания для обращения к доктору. Сегодня мы экспортируем наше изделие в 85 стран мира, в том числе, в США, Канаду, Бразилию.

Стабильное увеличение количества созданных моделей для авиационных игр-симуляторов демонстрирует компания «Студия Игл Дайнемикс». Сегодня миллионы копий симуляторов с разработками дубненского резидента установлены на компьютерах любителей авиации и техники самых разных возрастов по всему миру. Студия является одним из мировых лидеров в разработке программных продуктов, моделирующих реалистичное поле боя и военную технику для огромного рынка пользователей. Компания постоянно расширяет не только объем продаж, но и линейку разработанных моделей летательных аппаратов. Среди последних разработок – авиасимулятор американского палубного истребителя-бомбардировщика и штурмовика F/A-18C Hornet, основного боевого самолета ВМС США. Общая выручка компании за весь период деятельности в качестве резидента ОЭЗ составляет 295 млн рублей, а доля экспорта в Белоруссию, Великобританию, Китай, США, Канаду и ОАЭ уже превысила 50% от этой суммы.

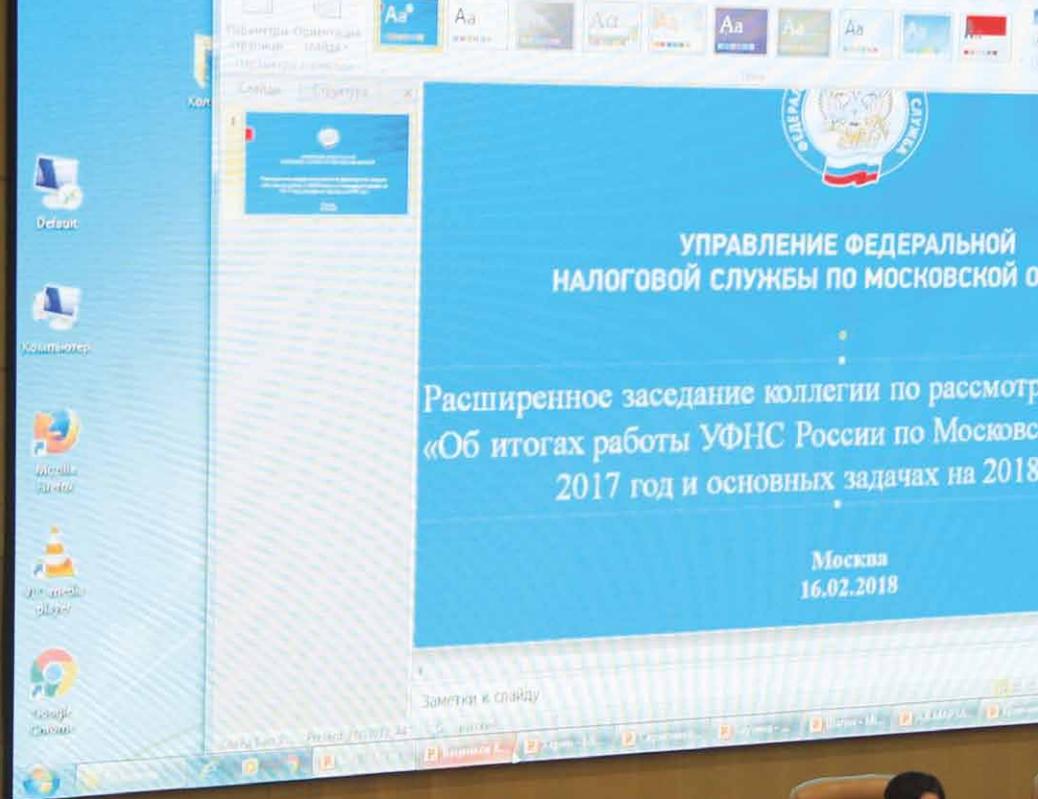
У многих резидентов особой экономической зоны «Дубна» покорение внешнего рынка в самых ближайших планах. Например, разработка компании «Гетмобит» – решение для офиса GM-Vox – произвела большое впечатление на участников крупнейшей международной выставки Mobile World Congress, прошедшей в феврале этого года в Барселоне. Внешне GM-Vox напоминает обычный корпоративный телефон, но на самом деле может гораздо больше.

– Устройство способно обеспечить полноценное рабочее место, с доступом к офисному компьютеру, выходом в интернет или соединением с корпоративной сетью в любой точке мира, – рассказывает генеральный директор ООО «Гетмобит» Мария Рукавишникова. – Достаточно просто подключить к нему монитор, мышку и клавиатуру. Пользователя система узнает несколькими способами, например, по коду-паролю или отпечатку пальца.

Все это позволяет максимально комфортно организовать удаленную работу сотрудников. В настоящее время выпущены полнофункциональные опытные образцы. Промышленное производство начнется в мае. А уже осенью 2018 года планируется первая поставка продукции в страны Евросоюза.

Сегодня ОЭЗ «Дубна», используя мировой опыт в организации территорий опережающего развития, и при помощи инновационных технологий резидентов, занимает одно из ведущих мест в экономике Московской области, а по инвестиционной привлекательности является лидером в России – здесь реализуют свои проекты 135 компаний. Более 20-ти из них активно сотрудничают с иностранными заказчиками высокотехнологичной продукции по всему миру. Всего резиденты выручили от продаж, в том числе за рубеж, более 20,6 млрд рублей. В самое ближайшее время эта цифра может значительно увеличиться. Такую перспективу гарантирует ввод в эксплуатацию порядка 10-ти новых предприятий в этом году.





ПЛАНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

16 февраля на расширенном заседании коллегии, которое прошло в УФНС России по Московской области, были подведены итоги работы налоговых органов в 2017 году и озвучены основные задачи на текущий год.

В работе коллегии приняли участие заместитель руководителя Федеральной налоговой службы Д.Ю. Григоренко, главный федеральный инспектор в Московской области В.В. Яковенко, председатель Московской областной думы И.Ю. Брынцалов, заместитель председателя правительства Московской области И.В. Смирнова, представители федеральных и региональных органов власти, прокуратуры, правоохранительных органов, налоговых инспекций Московской области.

Руководитель управления Екатерина Макарова в докладе об итогах работы налоговой службы представила положительную динамику роста экономики Подмосковья. Она подтверждается данными о существенном увеличении индекса про-

мышленного производства и устойчивом росте общих объемов отгруженных товаров, выполненных работ и предоставленных услуг в 2017 году. Также, если учесть введение новых инструментов налогового администрирования, объясняется увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему страны. При этом важно отметить отсутствие усиления налоговой нагрузки и административного давления на бизнес.

В прошлом году консолидированный бюджет Российской Федерации получил от налоговых органов Московской области более 750 млрд рублей. И это на 12,7% больше по сравнению с показателями 2016 года. А вот в территориальный бюджет Московской области поступило 473

млрд рублей, что выше прошлогодних показателей на 47 миллиардов.

Доходы федерального бюджета на 37 миллиардов превысили прошлогодние показатели и составили 277 млрд рублей.

Один из важнейших источников увеличения поступлений в федеральный и региональный бюджет – налог на прибыль организаций. Его рост во многом связан с увеличением прибыли существующих предприятий и жестким контролем со стороны налоговой службы.

Как отмечается в УФНС по Московской области, 44% консолидированного бюджета региона составляет налог на доходы физических лиц. Здесь поступления стабильно растут. Это объясняется созданием благоприятных условий для ведения



бизнеса, увеличением уровня заработной платы на рынке труда, пресечением неформальной занятости и «конвертного» способа выплаты заработной платы.

Екатерина Макарова отметила, что в 2017 году уделялось особое внимание качеству администрирования страховых взносов. Их поступления составили 335 млрд рублей. Активный рост доходов наблюдался и в Пенсионном фонде – 25,7 млрд рублей, в Фонде обязательного медицинского страхования – около 6 млрд рублей. А вот в Фонд социального страхования сумма взносов в сравнении с 2016 годом выросла сразу на 35% и составила 2,5 млрд рублей.

Руководитель управления отметила, что при сохранении тренда к снижению числа налоговых проверок, их качественные показатели улучшаются, и отмечается рост эффективности выездного контроля. В 2017 году по результатам выездных проверок было дончислено более 25 млрд рублей, а результативность выросла в 2 раза. Екатерина Макарова упомянула о совместной работе с правоохранительными органами, что значительно повышает качество налоговых проверок и способствует сокращению числа жалоб и судебных разбирательств по налоговым вопросам.

В 2017 году отмечен рост поступлений по НДС, это объясняется применением

нового метода риск-анализа в программном комплексе АСК «НДС». Благодаря этой системе, налогоплательщики смогли самостоятельно уточнить свои налоговые обязательства и исправить имеющиеся расхождения. Это принесло в бюджет еще около 1 млрд рублей.

Несмотря на отмеченные позитивные тенденции в регионе, непростая экономическая ситуация сказалась на платежеспособности и налоговой дисциплине налогоплательщиков, что привело к росту задолженности по итогам года на 53 млрд рублей. При этом значительная часть задолженности, а именно 29 млрд рублей, приходится на страховые взносы во внебюджетные фонды.

Участникам коллегии были представлены результаты проверки достоверности сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ. Выяснилось, что реестр содержит недостоверные сведения о 32 тысячах организаций Подмосковского региона, которые могут быть удалены из единого реестра в административном порядке налоговыми органами. Отмечено, что количество компаний с «массовым руководителем» и «массовым участником» сократилось в 2 раза, с «массовым адресом» – почти в 5 раз, это позволяет обеспечить участников гражданского оборота актуальной и достоверной информацией о возможных партнерах по бизнесу.

Екатерина Макарова уделила особое внимание повышению качества обслуживания налогоплательщиков, оказанию максимального числа услуг с использованием телекоммуникационных технологий, механизмам обратной связи, позволяющим получать в режиме онлайн отзывы и критические замечания. Она отметила востребованность Личных кабинетов налогоплательщика, к которым в регионе имеют доступ более 1 млн физических лиц, 61 тысяча индивидуальных предпринимателей и 22 тысячи организаций. Сервисом «Онлайн запись на прием в налоговый орган» только за 2017 год воспользовались более 120 тысяч налогоплательщиков, а за все время его работы – 450 тысяч.

В заключение доклада руководитель подмосковного налогового управления поставила перед налоговыми органами региона следующие задачи на 2018 год:

- обеспечение положительной динамики налоговых поступлений и страховых взносов;
- внедрение новых технологий и усиление аналитической составляющей с целью повышения эффективности налогового администрирования;
- снижение задолженности в бюджетную систему и внебюджетные фонды;
- повышение уровня взыскания в процедурах банкротства;
- улучшение качества судебно-правовой работы.

Заместитель председателя правительства Московской области И.В. Смирнова поблагодарила коллектив налоговых органов Подмосковья за проделанную в 2017 году серьезную работу и обозначила задачи по дальнейшему формированию справедливых и прозрачных условий для развития предпринимательской и инвестиционной деятельности в регионе.

Подводя итоги коллегии, заместитель руководителя Федеральной налоговой службы Д.Ю. Григоренко отметил достигнутые результаты работы подмосковных налоговиков. Среди приоритетных задач, стоящих перед налоговыми органами, он обозначил дальнейшее повышение качества аналитической работы по всем направлениям деятельности, эффективное использование имеющихся массивов информации, улучшение качества предоставляемых налогоплательщикам услуг, в том числе за счет внедрения новых информационных технологий.

Как видно, на заседании большое внимание было уделено не только подведению итогов и оглашению основных планов на 2018 год, но и рассмотрению условий, позволяющих повысить качество работы налоговых органов Московской области и улучшить их взаимодействие с налогоплательщиками.



5 лет прошло с того момента, как оценка регулирующего воздействия была внедрена в процесс нормотворческой деятельности органов государственной власти Московской области.

ОРВ КАК ИНСТИТУТ. ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ

В данной статье рассмотрим более подробно, как протекали этапы развития института ОРВ в Подмосковье.

2010 Нормативно закреплена процедура ОРВ

Принят стартовый пакет НПА

- Летом 2010 года Минэкономразвития России наделено полномочиями по проведению ОРВ, в министерстве сформировано специальное структурное подразделение – Департамент оценки регулирующего воздействия. Принят ряд нормативных правовых актов, регламентирующих вопросы проведения оценки:

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2010 г. № 336 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»;

- Приказ Минэкономразвития России от 29 августа 2010 г. № 398 «Об утверждении Положения о порядке подготовки заключений об оценке регулирующего воздействия».

2011 Начало взаимодействия с бизнес-объединениями Введена процедура экспертизы действующих НПА

- В феврале 2011 года заключены соглашения о взаимодействии между Минэкономразвития России и ведущими бизнес-объединениями (Торгово-промышленной палатой РФ, Российским союзом промышленников и предпринимателей, Деловой Россией, ОПОРОЙ РОССИИ).

- В 2011 году также закрепляется экспертиза действующих НПА, так называемая ретроспективная оценка регулирующего воздействия, которая призвана в отличие от прогнозирования последствий предлагаемого регулирования оценить реальные эффекты, которые достигаются уже действующими правовыми предписаниями.

2012 Стартовал пилотный проект проведения ОРВ в субъектах РФ В Московской области сформирована правовая база

- В рамках реализации основных направлений развития института оценки регулирующего воздействия, определенных в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», в 2012 году была запущена апробация механизма проведения ОРВ региональных НПА.

- Московская область, приняв постановление правительства МО от 13.11.2012 № 1449/40 «О введении в Московской области процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Московской области и экспертизы нормативных правовых актов Московской области», вошла в число регионов, одними из первых внедривших институт оценки регулирующего воздействия в свою деятельность.

- Министерство экономики Московской области назначено ответственным за внедрение института ОРВ.

2013 Внедрена оценка регулирующего воздействия «на ранней стадии» разработки проектов НПА Усовершенствована предметная область ОРВ

- В 2013 году введен механизм проведения ОРВ «на ранней стадии» – то есть самим разработчиком на этапе подготовки проекта акта, в ходе проработки проблемы и подбора вариантов ее решения.

- Дифференциация проектов актов по степени регулирующего воздействия (высокой, средней, низкой), в зависимости от которой устанавливается длительность публичных консультаций, стало еще одним новшеством процедуры.

- Федеральным законом Российской Федерации от 2 июля 2013 года № 176-ФЗ введена обязательность проведения ОРВ в субъектах Российской Федерации с 1 января 2014 г. и в муниципальных образованиях с 1 января 2015 года.

- Процедура проводится путем использования портала «mosreg.ru».

2014 Проведена оптимизация процедуры

- Закрепление обязательного проведения процедуры ОРВ в субъектах Российской Федерации.

ской Федерации стало одним из ряда мероприятий, направленных на улучшение делового климата и повышение инвестиционной привлекательности регионов.

- Принят Закон Московской области от 30.12.2014 № 193/2014-ОЗ, регулирующий отношения, связанные с проведением ОРВ.

Порядок проведения в Московской области процедуры ОРВ, ОФВ, экспертизы претерпел существенные изменения

2015

Апробация внедрения ОРВ в муниципалитетах

Усовершенствование базы методического сопровождения

- Организован ряд мероприятий, направленных на усовершенствование методической поддержки и сопровождения института ОРВ, в то числе:

- Разработана методика расчета стандартных издержек;
- Создан единый информационный портал ORV.GOV.RU;
- Переход на работу с интернет-порталом regulation.mosreg.ru;
- Заключены соглашения о взаимодействии с общественными организациями.

- С 2014 года ОРВ внедрена в деятельность отдельных органов местного самоуправления. В число «пилотных» муниципалитетов, внедривших институт оценки регулирующего воздействия в свою деятельность, вошли 20 муниципальных образований Московской области.

2016

Изменение нормативно-правовой базы Сформирован Консультативного Совета по ОРВ

- Внесены изменения в Закон Московской области № 193/2014-ОЗ. Проведение ОРВ, ОФВ и экспертизы становится обязательной для муниципалитетов.



- Приказом министра экономики Московской области от 18.11.2016 № 38 утверждено положение о Консультативном совете по ОРВ, сформирован состав Консультативного Совета.

- Порядок проведения в Московской области процедуры ОРВ, ОФВ, экспертизы претерпел существенные изменения.

2017

Передача полномочий Мининвесту МО Методическое сопровождение ОРВ в муниципалитетах

- В связи с реорганизацией аппарата центральных исполнительных органов государственной власти полномочия в сфере ОРВ перешли к Министерству инвестиций и инноваций Московской области была проделана работа по актуализации регионального законодательства в сфере оценки регулирующего воздействия, изменения положений отдельных актов.

- В целях методического обеспечения деятельности по проведению оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов, оценки фактического воздействия и экспертизы муниципальных норматив-

ных правовых актов, разработаны методические рекомендации по внедрению процедуры и порядка проведения оценки регулирующего воздействия в муниципальных образованиях Московской области.

- В целях оценки качества организации и проведения процедуры оценки регулирующего воздействия проектов муниципальных нормативных правовых актов Московской области разработана методика формирования рейтинга деятельности органов местного самоуправления муниципальных образований Московской области в соответствующей сфере.

- Проведена работа по улучшению эффективности института в Московской области. Проводились обучающие семинары и мероприятия с государственными и муниципальными служащими, ответственными за внедрение института ОРВ в органах исполнительной власти Московской области и муниципалитетах. 5 октября проведен Всероссийский Форум по ОРВ «Оценка Регулирующего Воздействия – Путь к умному регулированию».

Принять участие в обсуждении проектов, а также получить информацию о начале публичных консультаций можно по адресу: Regulation.mosreg.ru. Также следите за новостями в INSTAGRAM: @mosobl_orv.





Резервы повышения качества жизни

*«Конкуренция производителей заставляет изыскивать способы удешевления всяких товаров»
Дмитрий Менделеев.*

*Что же такое конкуренция? Что делается в Московской области в этом направлении, и что предстоит сделать в ближайшей перспективе?
С такими вопросами мы обратились к председателю Комитета по конкурентной политике Московской области Елене Волковой.*

21 декабря 2017 года Президентом Российской Федерации В.В. Путиным подписан Указ №618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции», определяющий активное содействие развитию конкуренции в Российской Федерации в качестве приоритетного направления деятельности всех ветвей власти в Российской Федерации.

– Прежде всего необходимо отметить наличие утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.09.2015 №1738-р стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации.

Сам термин «стандарт конкуренции» включает в себе множество аспектов давным-давно нам знакомых слов. Обратившись к толковому словарю, мы определяем «стандарт» как «одинаковый, единый». Конкуренция же в классическом понимании – «соперничество хозяйствующих субъектов». Таким образом, в самом термине «стандарт конкуренции» заложена его основная направленность – обеспечение стандартных, одинаковых условий для соперничества хозяйствующих субъектов. И основной целью создания этих стандартных конкурентных условий является удовлетворение текущих и предполагаемых потребностей населения в товарах, работах и услугах на основе возможности выбора как самих товаров,

так и их поставщиков (исполнителей).

Стандарт представляет собой систему мер, последовательность применения которых в зависимости от региональной и отраслевой специфики и их сочетание позволяют достичь в наикратчайшие сроки целей социально-экономического развития с максимально возможным эффектом. И эффект этот достигается за счет всемерного развития частной инициативы и предпринимательской активности широких слоев населения.

– Существует же даже некий рейтинг...

– В Московской области органом, уполномоченным по внедрению стандарта развития конкуренции, определен Комитет по конкурентной политике Московской области.

В рамках федерального стандарта предусмотрено ежегодное формирование рейтинга глав регионов по уровню содействия развитию конкуренции, который формируется Аналитическим

центром при Правительстве Российской Федерации совместно с Министерством экономического развития Российской Федерации, Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации и Агентством стратегических инициатив по результатам состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг каждого из субъектов Российской Федерации.

По состоянию на июль 2017 года Московская область занимает 4 место среди всех субъектов Российской Федерации. При этом необходимо отметить положительную динамику данного показателя: в 2013 и 2014 гг. – 16-18 места, в 2015 году – 10 место. Высокая оценка в рейтинге – это не только и не столько место, занимаемое Московской областью среди субъектов Российской Федерации. Это, прежде всего, количество вновь созданных рабочих мест, объемы инвестиций и в конечном счете – уровень благосостояния населения.

– А есть ли приоритеты, в каких бы отраслях развитие конкуренции было более предпочтительнее?

– Да, на сегодня определен перечень приоритетных и социально значимых рынков по содействию развитию конкуренции в Московской области и план мероприятий («дорожная карта») по содействию развитию конкуренции. Всего на данный момент определено 24 рынка, охватывающих все сферы жизни в Московской области. Среди знаковых, тех, кто находится, как говорят, «на слуху» с точки зрения неотложности решения жизненно важных вопросов, рынки управления многоквартирными домами, услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, торговли, транспорта и многие другие.

– Честная конкуренция – это прямой посыл для развития бизнеса?

– Конечно, развитие малого и среднего предпринимательства, создание для него благоприятных условий, устранение административных барьеров, финансовая и имущественная поддержка положительным образом влияют на развитие конкуренции в регионе.

Московская область – один из лидеров по количеству малых предприятий среди субъектов Российской Федерации. За 2017 год в Подмосковье на 7% увеличилось количество субъектов малого и среднего предпринимательства, на 4% возросло количество работников предприятий.

По данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, в Московской области на 10.01.2018 насчитывалось 319 378 субъектов экономической деятельности.

В 2017 году открылось свыше 22 тысяч предприятий малого и среднего предпринимательства, из которых более 8 тысяч – в сфере строительства жилых и нежилых зданий. Для достижения результата задействованы все без исключения министерства, ведомства и органы местного самоуправления Московской области. Масштабную работу в данном направлении проводит Министерство инвестиций и инноваций Московской области.

В 2017 году Московская область стала единственным регионом в Российской Федерации, успешно реализовавшим проект по упрощению процедур проведения конкурсных отборов на получение субсидий по программе поддержки предпринимательства.

В 2017 году субсидии на частичную компенсацию затрат на приобретение оборудования получили 84 субъекта малого и среднего бизнеса на сумму 300 миллионов рублей. Такая мера дала предпринимателям стимул на инвестиции в основной капитал в части приобретения оборудования на сумму порядка 3 млрд рублей, что

позволило сохранить не менее 4,2 тысяч рабочих мест и создать более 900.

Подмосковье – единственный регион, где при государственной поддержке создаются и действуют 3 особые экономические зоны, 58 индустриальных парка и 12 технопарков. По этому показателю Московская область на протяжении ряда лет занимает первые места в России.

За 2017 год в индустриальных парках создано 2 305 новых рабочих мест. Привлечено 237 новых резидентов, 53 резидента начали промышленное производство. В свободных экономических зонах «Дубна», «Исток» (Фрязино), «Ступино Квадрат» создано 783 рабочих места.

В экономику Московской области в 2017 году инвестировано порядка 650 миллиардов рублей, промышленность в Подмосковье показала рост в 12%. За год в регионе открылись 53 новых завода и фабрики. Создано свыше 50 тысяч рабочих мест. Заслуживает внимание опыт Министерства потребительского рынка и услуг Московской области по размещению объектов нестационарной торговли исключительно по итогам электронных аукционов.

Конечно же, принимаемые правительством Московской области меры достигают своего результата только при условии того, что на этапе их подготовки учитываются реальные потребности бизнес-сообщества в развитии. Именно на достижение этого и нацеливает стандарт развития конкуренции.

– Какая работа проводится в этом направлении Комитетом по конкурентной политике МО?

– Комитетом совместно с Торгово-промышленной палатой Московской области создан общественно-консультативный совет по формированию конкурентной бизнес-среды в Подмосковье.

Во исполнение требований стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, Комитетом по конкурентной политике Московской области на регулярной основе организуется проведение многоуровневых социологических исследований удовлетворенности потребителей и субъектов предпринимательской деятельности состоянием конкурентной среды на территории Московской области:

1. Многоэтапный массовый опрос населения Московской области с использованием онлайн-технологий в процессе личных формализованных интервью и онлайн-опрос предпринимателей Московской области.

2. Опрос потребителей Московской области в возрасте от 18 лет и опрос руководителей и ведущих специалистов предприятий микро-, малого и среднего бизнеса, функционирующих на территории Московской области, проводимый

органами местного самоуправления Московской области и Торгово-промышленной палатой Московской области.

3. По результатам проведенных исследований, в целях детализации составляющих неудовлетворенности потребителей Московской области качеством товаров, работ и услуг Комитетом проводятся дополнительные онлайн-опросы на портале «Добродел», созданном правительством Московской области для улучшения обратной связи с населением.

4. В 2017 году аудитория портала «Добродел» составляла более 500 тысяч активных пользователей, это 10% от численности населения Московской области трудоспособного возраста.

Всего в 2017 году было опрошено свыше 12 тысяч потребителей Московской области и 4,9 тысяч представителей бизнеса во всех муниципальных образованиях Московской области.

Кроме того, при выработке предложений по развитию конкуренции учитывается информация о количестве обращений предпринимателей в контрольно-надзорные органы, в органы исполнительной власти региона, касающиеся качества конкурентной среды, статистическая информация, результаты деятельности органов власти за предшествующие периоды.

Все в целом позволяет выявить представления потребителей и предпринимателей об основных структурных составляющих конкуренции на социально значимых рынках Московской области, оценить динамику развития конкурентной среды как важнейшего механизма повышения эффективности рыночной экономики.

Особое внимание уделяется комитетом динамике мнения той категории опрошенных, которая считает недостаточно эффективными действия органов власти. Такая оценка достаточно консервативна и демонстрирует низкие темпы снижения.

Комитет анализирует причины, приводящие к ее «консервации» несмотря на принимаемые усилия по поддержке предпринимательского сообщества, определяет основные проблемные вопросы развития конкуренции.

В результате принимаемых правительством Московской области мер в 2017 году произошло существенное увеличение числа респондентов, оценивших влияние деятельности государственных органов на развитие конкурентной среды как эффективное. Более половины опрошенных считают, что органы власти работают в той или иной степени эффективно. За прошедший год на 5% сократилось количество респондентов, дающих отрицательную оценку работе органов власти. Оценки бизнеса становятся более конкретными, сокращается количество респондентов, затрудняющихся дать оценку.



11 СОГЛАШЕНИЙ НА 45 МЛРД РУБЛЕЙ

15 -16 февраля 2018 года в Сочи прошел Российский инвестиционный форум, собравший рекордное число участников – около 5 тысяч. Это представители 128 крупнейших отечественных и иностранных компаний, члены российского и региональных правительств.

Главная тема Форума 2018 года – инвестиции в регионы. Делегация от правительства Московской области в рамках Форума заключила 11 соглашений – это проекты в сельском хозяйстве, создании инфраструктуры, пищевой и строительной промышленности. Общая сумма контрактов составила 45 млрд рублей. В первый день Форума было подписано одно из важнейших соглашений о создании уникального межрегионального промышленного кластера «Композиты без границ» по выпуску композитов, объединяющего сразу три региона. Свои подписи на документе поставили губернатор Московской области Андрей Воробьёв, президент Татарстана Рустам Минниханов, губернатор Саратовской области Валерий Радаев и компания UMATEX Group, которая входит в корпорацию Росатом. Основная цель – наладить полную технологическую цепочку, от сырья до конечного продукта, и увеличить объем выпуска композитов, а зависимость от импортных комплектующих, соответственно, снизить. Созданием кластера уже заинтересовались более 20 компаний и 5 российских вузов.

Сделан первый шаг и к появлению новой экономической зоны, уже четвертой в регионе. Правительство Московской области подписало соглашение с «УК Кашира-парк» о создании промышленного парка, который в будущем и может вырасти в ОЭЗ. Семь потенциальных резидентов уже готовы разместить на новой площадке свои проекты с общим объемом инвестиций 30 млрд рублей. Кроме того, губернатор подписал соглашение с агропромышленным холдингом «Мираторг» о строительстве оптово-распределительного центра с объемом привлекаемых инвестиций в размере 10 миллиардов рублей.

На форуме в Сочи договорились, что «Мир суши» откроется в подмосковном Лыткарино. Там запустят производство лапши, васаби, соусов и других продуктов азиатской кухни. Соглашение подписали зампред правительства МО – министр инвестиций и инноваций Денис Буцаев и генеральный директор ООО «Европродукт» Андрей Белянин. Бизнес компании, которая сотрудничает с сетевыми ресторанами и супермаркетами, ориентирован, в основном, на Россию и страны СНГ, но уже

сейчас понятно – проект привлекателен и для европейского рынка. Здесь же, в Сочи, Денис Буцаев подписал соглашение с компанией «Богородские овощи», которая разместит в Электростали грибную ферму, где будут выращивать шампиньоны.

Зампред объяснил: «Это достаточно интересный крупный инвестпроект для нашего региона, который работает в сельскохозяйственном направлении, но при этом рассматривает и смежные отрасли. Нам важно, чтобы инвестор создал целый кластер. Первый этап – это строительство теплиц – завершается. Надеемся, что в марте их уже введут в эксплуатацию. Также коллеги собираются строить вторую очередь». В итоге предприятие, которое занимает больше четырех га земли, должно выйти на мощность 5000 тонн грибов в год. Инвестиции в проект – 1,5 млрд рублей.

Было достигнуто соглашение о сотрудничестве с ООО «ЭкоФарминг» по организации работы козьей фермы и комплекса переработки молока в Московской области.

На Форуме о сотрудничестве договорились и с холдингом «Пенетрон-Россия».

Соответствующее соглашение о размещении завода гидроизоляционных материалов в регионе подписали Денис Буцаев и генеральный директор компании. Утро второго дня сочинского Форума началось с подписания очередного соглашения, в этот раз о сотрудничестве Московской области с АО «Деловая среда», согласно которому в регионе на базе многофункциональных центров, где существуют коворкинги, будут проводиться образовательные сессии для предпринимателей, которые затем смогут продолжить обучение в онлайн-каналах. Таким образом, «Деловая среда» будет реализовывать в Подмосковье новые формы в образовании. Соглашение рассчитано на один год. График обучения будет подготовлен до конца февраля, а само обучение планируется начать в марте. Это не первый опыт сотрудничества. В конце 2016-го года в Подмосковье более 500 предпринимателей целый месяц успешно обучались в бизнес-школе, созданной совместно Министерством инвестиций и инноваций региона и компанией «Деловая среда».

На сочинской площадке о создании трех новых торговых центров правительство региона договорилось с компанией Metro Group. В 2018 году они должны появиться в Одинцовском и Ленинском районах, а в 2019 – в Пушкинском. Позаботилось правительство Московской области и об инвесторах, уже вложивших свои средства и планирующих ввод объектов в 2018 году. «Состоялась встреча с федеральными чиновниками – с министерством промышленности, с министерством сельского хозяйства. С Александром Николаевичем Ткачевым мы договаривались в отношении



возможного продолжения программы по субсидиям на федеральном уровне, в частности, нас крайне интересует продление программы по возмещению капитальных затрат», – рассказал Денис Буцаев. Зампред подчеркнул, что в области в 2018 году вводится большое количество объектов, которые могут претендовать на подобного рода возмещение из федерального бюджета.

Еще одно важное соглашение предусматривает строительство двух путепроводов в Раменском и Можайском районах Подмосковья.

В рамках Форума Денис Буцаев принял участие в круглом столе: «Управляя изменениями: первые результаты внедрения целевых моделей в регионах», где обсуждались задачи, которые стоят перед целевыми моделями. «Говорили о том, что мы по общему уровню внедрения целевых моделей одни из лидеров в стране, у нас уровень внедрения составляет 94%. По признанию всех коллег, федеральных и иных, экспертного сообщества, это является одним из наиболее высоких показателей в Российской Федерации», – поделился зампред. – Задача, стоящая перед целевыми моделями, – это улучшение инвестици-

онного климата путем создания таких комфортных условий, которые бы предпринимателю позволяли реализовывать свои проекты быстро и крайне эффективно. Соответственно, в этом отношении важно, чтобы целевая модель была направлена именно на изменение этих условий, в частности, на подключение к энергоносителям или на получение иных технических условий». Подводя итоги работы делегации подмосковного правительства на сочинском Форуме, зампред отметил, что прошедший Форум стал уникальной площадкой для обмена опытом администрирования и обсуждения новых инициатив, которые ведут к улучшению среды предпринимательского климата. «Здесь достаточно большое количество сессий, круглых столов направлено именно на то, чтобы поделиться управленческими наработками как в бизнесе, так и в государственном аппарате, что способствует улучшению делового климата. В этом отношении Сочи явный лидер среди всех остальных площадок», – подытожил Денис Буцаев.

По материалам <http://invest.mosreg.ru/news/74>





ТИМОФЕЙ ЕРМАК,
старший партнер адвокатского
бюро «Юрлов и Партнеры».

Несмотря на публичные заявления властей, давление силовых структур на бизнес в России продолжает возрастать. Чаще всего это проявляется в неожиданных и неприятных проверках со стороны сотрудников МВД РФ.

Как и раньше, такие проверки крайне часто заканчиваются массовым изъятием имущества предпринимателей: корпоративных и бухгалтерских документов, компьютеров, электронных баз данных и даже товара в виде сырья или готовой продукции.

Как же вести себя бизнесменам, попавшим в такую ситуацию?

Как защитить себя бизнесу при изъятии имущества в ходе полицейских проверок

В подавляющем количестве случаев проверки проводятся органами полиции. Проходят они или в виде гласных оперативных мероприятий при доследственных проверках, или в рамках уже возбужденных уголовных дел.

Исходя из указанных стадий уголовного производства, разнятся и основания для изъятия документов и имущества. Если в

первом случае таким основанием является закон «Об оперативно-розыскной деятельности», то изъятие в рамках уголовных дел осуществляется, уже основываясь на нормах Уголовно-процессуального кодекса РФ.

Тем не менее, права лиц и организаций, в отношении которого проводится проверка, схожи, и нужно о них помнить.

ИЗЪЯТИЕ ДОКУМЕНТОВ

Имейте в виду, что любое изъятие документов предусматривает составление соответствующего протокола (изъятия или выемки). Требуйте передачи вам его копии, после осуществления следственных или оперативных действий. Если там указаны не все документы, обязательно внесите в протокол свои замечания и дополнения по их перечню.

Закон устанавливает, что по вашему требованию со всех изымаемых документов вы можете снять копии и оставить их себе. Обязательно делайте это.

И не допускайте формального указания в протоколах перечня документов («Коробка с документами №1» и т.п.). Настаивайте на полном и подробном описании каждого документа, чтобы не затруднить себе же их возврат в будущем. Если необходимо – сами составьте своими силами опись и приобщите её к протоколу, указав об этом в разделе замечания или ходатайства.

Если же вам отказали в изготовлении копий во время полицейской оперативной проверки, помните, что по требованию их владельца сотрудники полиции должны такие копии снять и в течение 5 дней выдать на руки или отправить по почте.

Допустим, проверка ничем плохим для вас не закончилась. В такой ситуации вы вправе в любое время требовать возврата оригиналов документов путем направления соответствующего ходатайства оперативному работнику или следователю, осуществившему изъятие.

Если же уголовное дело было возбуждено, документы могут быть направлены на исследования, экспертизу или на осмотр с целью оценки их относимости с уголовным делом. К сожалению, срок, в течение которого силовые структуры могут удерживать документы на указанных основаниях, не определен законодательно. Но по сути это разумный срок (который, в принципе, не должен превышать 2-3 недели), в течение которого они должны исследовать документы и разрешить вопрос о том, относятся ли они к предмету уголовного дела или нет.

Но если в течение разумного срока вам не предоставляют по требованию протокол о приобщении изъятых документов к уголовному делу в качестве вещественных доказательств, требуйте их возврата!

В большинстве случаев сотрудники силовых ведомств крайне неохотно возвращают документы. Выход только один – писать жалобы вышестоящим должностным лицам или обжаловать отказ в возврате документов через суд. Ваша активность и настойчивость – лучшее средство против подобных злоупотреблений.

Так, один из наших клиентов (управляющая компания строительного рынка), после неоднократных просьб и ходатайств о возврате документов, подала соответствующее заявление в суд об обжаловании бездействия полиции. Документы были возвращены полицейскими добровольно за один день до назначенной даты рассмотрения этой жалобы в суде.

ИЗЪЯТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДОКУМЕНТОВ И БАЗ ДАННЫХ

Документы или сведения в электронном виде тоже могут быть изъяты. Они должны копироваться с носителей (компьютеры, флешки, жесткие диски и т.п.) в присутствии соответствующих специалистов – криминалистов из структур МВД РФ.

Крайне часто этим пренебрегают, и у бизнесменов при проверке или обыске просто «выносят» все носители такой информации: компьютеры, сервер и т.п., обосновывая это «невозможностью осуществить копирование на месте».

В такой ситуации копирование этой информации обязаны осуществить по вашему письменному ходатайству в течение 5 дней с момента изъятия. Ходатайство также подается лицу, проводившему проверку, или следователю, в производстве которого находится уголовное дело. Ваша задача только обеспечить техническую возможность копирования (предоставить свой жесткий диск и т.п.).

Если копирование осуществлено, сами исходные файлы возвращать себе уже бессмысленно, можно просто пользоваться их электронными копиями. А вот их носители (компьютеры, сервер, жесткие диски и др.) подлежат возврату в том же порядке, как и документы: по ходатайству их собственника либо после завершения проверки, либо в случае их не приобщения к материалам уголовного дела в качестве вещественных доказательств.

У одного из наших доверителей (финансовая компания) во время обыска был изъят сервер и компьютер бухгалтера. В течение нескольких дней мы добились копирования базы данных 1С и базы договоров с контрагентами с изъятых носителей. Это позволило в течение нескольких дней полностью вернуть деятельность фирмы в обычное «русло» и восстановить все необходимые данные. Сам сервер и другое имущество было возвращено почти через год расследования уголовного дела, но это можно было считать уже «временным» неудобством.

ИЗЪЯТИЕ ТОВАРА И СЫРЬЯ

С готовой продукцией все обстоит сложнее. Если сотрудники силовых ведомств все же допустили их изъятие, то в некоторых ситуациях вы можете и не получить свое имущество назад.

Объемные партии товара подлежат описи, осмотру и передаче на ответственное хранение в соответствующие организации. Причем выбор этой организации целиком находится в сфере сотрудников МВД РФ.

Если товар или имущество (транспортное средство, одежда, оборудование и

т.п.) не подлежит порче, оно может храниться достаточно долго и подлежит возврату собственнику, если только такие предметы не являются непосредственно объектом преступления.

Но если товар скоропортящийся (продукты, алкоголь и т.п.), то его вправе продать на торгах (причем это часто происходит по крайне низкой цене), а вырученные деньги хранить на депозите силового ведомства до разрешения вопроса по существу уголовного дела. И в лучшем случае вы получите назад только небольшую часть реальной рыночной цены своего имущества.

Также товар может быть не возвращен, если его признают контрафактной продукцией или не отвечающим требованиям безопасности потребителя. В таких ситуациях он просто уничтожается без каких-либо компенсаций.

Как же себя защитить от этого? Во-первых, нормы ст.82 УПК РФ позволяют не изымать весь товар или какие-либо предметы целиком, а произвести их осмотр и фиксацию, взятие сравнительных образцов. Максимально жестко, непосредственно в ходе проверки или следственных действий, настаивайте именно на этом. Вызовите адвоката, постарайтесь связаться с руководством сотрудников полиции, позвоните по горячей линии прокуратуры в присутствии силовиков, осуществляющих следственные действия, привлекейте СМИ.

Возможно, вам повезет, и сам товар или сырье изымать не станут, а просто, например, могут опечатать ваш склад, на котором они хранятся. Если это не было сделано – незамедлительно обжалуйте действия сотрудников правоохранительных органов их начальству или в суд.

Во-вторых, если изъятие все же состоялось, не теряя времени, предпринимайте все возможные усилия по возврату товара вам обратно: пишите ходатайства следствию, жалобы в прокуратуру и суд, обращайтесь во все инстанции. И лучше, если вам в этом будет помогать компетентный опытный адвокат. Главная задача – всеми путями не допустить продажи товара с торгов, потому что после этого шансы вернуть его назад будут практически равны нулю.

В-третьих, законодательство предусматривает возможность взыскания через суд убытков, причинных собственнику имущества правоохранительными структурами в случае необоснованного и незаконного изъятия. Практика таких дел, к сожалению, неоднозначна, так как суды часто встают на сторону государственных структур. Но и положительные для предпринимателей решения по взысканию достаточно существенных сумм встречаются.



Коворкинги «СТАРТ»: успешное начало бизнеса

В эпоху фриланса и «удалёнки» в России стремительно набирают популярность коворкинги – от английского «co-working», что значит «совместно работающие». Это альтернатива привычному офису, универсальная площадка с уже налаженной инфраструктурой – с отдельными зонами, компьютерами и выходом в интернет, с переговорной, местом для проведения тренингов и комнатой отдыха. Идеальный формат для тех, кто не может платить много за рабочее пространство. Кроме того, коворкинг – это своего рода экосистема, которая постоянно эволюционирует, где резиденты ежедневно расширяют связи и знакомства, находят новых партнёров, развивают стартапы. А ведь ещё 3–4 года назад такое направление, как коворкинги на рынке вообще не воспринимали всерьёз. О новой философии предпринимательства, принципиально новом подходе к ведению малого бизнеса, об инновациях и уникальных проектах нам рассказал управляющий партнёр ГК RE GROUP, основатель сети коворкингов «СТАРТ» Рамиль Мухтасаров.

– Рамиль, коворкинги – для кого они?

– Мы делим свою целевую аудиторию на 4 основные группы. Это фрилансеры, те, сложившиеся предприниматели, стартаперы и представительства крупных компаний, которые высаживают свои проектные команды. Вот ключевые типы. Большую роль играет возрастной ценз. Всё чаще нашими резидентами становятся совсем молодые ребята, которые

выросли в эпоху интернета. Они наиболее расположены к такому формату работы, как коворкинг. К нам приходят женщины, которые ещё находятся в отпуске по уходу за ребёнком, но хотят работать. Дома проводить встречи, вести переговоры, принимать клиентов невозможно. А здесь всё, что нужно для этого, есть.

– Создать коворкинг надо было ещё в то время, когда Джоан Роулинг набирала

в кафе свою первую книгу о Гарри Поттере, потому что на аренду офиса у неё попросту не было денег!..

– Да, эта мода работать в кафе была, но прошла. Когда ты начинаешь заниматься серьёзным бизнесом, формат общепита не подходит. С клиентом сложно что-то обсудить по-деловому за столиком в кофейне. Если бы в то время существовали коворкинги, то, я уверен, такие крупные компании, как Apple и Hewlett Packard в начале своего пути выбрали бы для себя не гараж, где стартовал их бизнес, а именно коворкинг, где есть необходимый сервис, где можно получить дополнительные знания. Выбрали бы место, где могли встретить своих партнёров и инвесторов.

– Понятно, что коворкинги давно успешно развиваются в таких гигантах, как Нью-Йорк, Сан-Франциско, Лондон, Берлин. Несколько лет назад подавляющее большинство участников российского рынка направление коворкингов не воспринимало всерьёз. С каким скепсисом лично вам пришлось столкнуться, когда начинали этот бизнес в Подмоскovie?

– Мы часто слышали от потенциальных резидентов: «Зачем мне это нужно, я лучше сниму маленький полноценный офис». Но, если прикинуть, вот команда из трёх человек со скромным бюджетом арендует площадь в полуподвальном помещении. Затем покупает мебель, ставит оргтехнику, проводит телефонию и интернет. Секретаря может себе позволить не каждый начинающий предприниматель. Любая бытовая сложность – от сломанного стула до неполадок с интернетом – будет требовать внимания и сил одного из участников команды. А ведь это время можно потратить на развитие вашего бизнеса!

Второе – нужна удобная переговорная для встреч с клиентами, это тоже статья расходов. У нас инфраструктура уже создана. Комфортная обстановка с креативным дизайном, кухня с кофемашиной, комната отдыха. Есть все элементы офисного сопровождения.

Наш партнёр компания «Связь-Холдинг» во всех наших локациях, которых уже 15, предоставляет быстрый интернет от 100 мегабит до одного терабита, это хорошая скорость, связью мы обеспечены.

Третье – для предпринимателя важно постоянное обучение, этого требует ведение бизнеса в современных реалиях. Наши коворкинги мы стараемся насытить разного рода образовательными программами, которые условно делим на 2 категории – личностное развитие и развитие бизнеса. В выходные дни мы проводим курсы робототехники и программирования для детей.

Особое значение коворкинги играют для стартапов. У любой идеи есть опасная зона – от замысла до выхода на рынок. Не все способны остаться на плаву в этот

сложный период. Как правило, не потому, что плохая задумка или слабая команда, а потому, что не могут справиться с организационными вопросами. Интеллектуальная собственность, ведение бухгалтерии, расстановка приоритетов. Одна из ключевых концепций наших коворкингов – поддержать в это время, оказав всю возможную поддержку создателям проекта.

Проведу аналогию с фитнес-центром. Да, человек может заниматься спортом дома, но не имеет всей нужной инфраструктуры. Приходя в зал, он может плавать, бегать, заниматься на тренажёрах. Плюс – иметь консультацию от тренера, достигая более высоких результатов. То же самое коворкинг. Это инфраструктура для бизнеса, чтобы человек мог получить поддержку и ускорить развитие своего проекта, развитие своей компании.

– При создании сети коворкингов вы перенимали иностранный опыт?

– Прежде чем спроектировать коворкинг, мы, конечно же, ознакомились с международным опытом создания коворкингов и креативных пространств по всему миру. Примером для нас были компания WeWork, офисы компании Google. Офисное пространство должно быть не только оборудованным, но и комфортным для того, чтобы человек мог совмещать работу и лёгкий отдых, чтобы он мог коммуницировать с другими нашими резидентами.

– Хорошо. Сейчас в России постепенно приходят к осознанию того, что коворкинги – это один из самых развивающихся видов коммерческой недвижимости. Соответственно, количество коворкингов растёт. Объясните, чем эффективен именно ваш подход?

– Похваляюсь, на сегодня сеть коворкингов «СТАРТ» – это самая крупная сеть коворкингов в России! Первый плюс – это то, что мы реализуем проект совместно с правительством Московской области. Два года назад мы презентовали проект коворкингов сначала зампреду правительства Подмосковья – министру инвестиций и инноваций Денису Буцаеву, а затем губернатору Андрею Юрьевичу Воробьеву. Им



идея понравилась. Уже тогда нашей задачей было расширить понятие коворкинга. Мы предлагаем не только инфраструктуру, но и полноценные услуги для того, чтобы бизнес плодотворно функционировал на площадках. Наша команда упаковала в коворкинг различные сервисы: юридическое, банковское и бухгалтерское сопровождение. Благодаря этому предприниматели переходят на аутсорсинг по ключевым для бизнеса услугам и сосредотачиваются на своём продукте, не отвлекаясь на офисный быт. Например, совместно с нашим партнёром Сбербанком мы реализуем программу «Деловая среда». Это мощная образовательная площадка для предпринимателей, где наши резиденты могут пройти бесплатные курсы онлайн. Сотрудники Сбербанка помогают осуществлять для наших резидентов банковское сопровождение и открытие счетов. У резидентов есть доступ к библиотеке, книги со всего мира для которой отбирает сам Герман Греф!

Сотрудничество с правительством помогает предоставлять резидентам социальный лифт. Интегрировать их проекты в городскую среду на уровне региона.

Мы тесно сотрудничаем с Корпорацией малого и среднего предпринимательства. Недавно к нам в коворкинг приходили сотрудники налоговой службы, состоялся конструктивный диалог между ними и предпринимателями, прозвучали ответы на все вопросы.

Одна из наших целей – популяризация предпринимателей, занимающихся социальным бизнесом. Понятно, что такой формат в большей части не приносит собственникам доход, поэтому мы дарим бесплатное размещение в коворкинге от полугода. И всячески поддерживаем, чтобы такие начинания доходили до своего потребителя. Проводим конкурсы, которые определяют, какие ещё проекты поддержим. Совместно с муниципалитетом разрабатываем эти предпочтения.

– Вы говорили о стартапах, которые зарождаются на площадках коворкингов. Можете назвать самые громкие, успешные, удачно воплощённые в жизнь?

– На данный момент, к примеру, резидент подмосковного коворкинга «СТАРТ» – Михаил Яичников. Руководитель проекта EveMove. Это сервис ранней диагностики болезни Альцгеймера и Паркинсона по движению глаз. Он, что очень важно, позволяет выявить болезни на ранней стадии.

Или другой пример. Компания NeedBook. Вы не слышали? Бывшие банковские сотрудники. Они создали сервис по анализу качества услуг клиентам. Всё – в режиме реального времени. Работает на основе систем искусственного интеллекта. В прошлом году компания стала лучшим стартапом России по версии компании «Маккензи». Ребята получили грант на 200 000 долларов США. Сервис уже используют «Почта России» и МФЦ Подмосковья. Это как раз к интеграции проектов в город.

И у нас много таких талантов!

– Вы очень увлечённый своим делом человек. Это видно с первого взгляда. Поделитесь, при подборе команды что для вас самое важное?

– Мы, как и большинство компаний, проходим этапы отбора и отсева. Это, к сожалению, неизбежно. Ценим мотивацию. Люди, которые ходят в офис за зарплату, без внутреннего вовлечения, не задерживаются долго в коллективе. Для нас очень важно соучастие в проекте, чтобы «глаза горели», это, прежде всего, среда, а её невозможно регламентировать на начальном этапе. Это всегда творчество, скорость развития и активность участников.





«Москва – Баку. Взгляд сквозь километры»,

Или о том, как живет азербайджанцам в России

Можно сказать тысячи прекрасных слов и рассказать десятки историй, но будут ли они такими же яркими и насыщенными, как хорошая фотография? Словами не передать эмоций, не раскрыть настроения, не показать искру в глазах. Именно поэтому журналисты Russian Business Guide взяли на себя сложную задачу рассказать историю тех, кто переехал в Россию из Азербайджана, но при этом сохранил сильную любовь к Родине. И с помощью Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Союза журналистов Подмосковья, Торгового представительства России в Азербайджане и представительства Россотрудничества в Азербайджане организаторы смогли полностью реализовать задуманное.

Первая в своем роде фотовыставка открылась 12 февраля в Российском информационно-культурном центре Баку. Первоначальный замысел полностью реализован. И вот результат: 36 фотографий, которые рассказывают истории непохожих людей. Они родились в разных городах, реализовали себя в разных сферах и покорили разные вершины, но всех их объединяет две вещи: Родина и место, где они решили остаться.

Открыли выставку руководитель представительства Россотрудничества в Азербайджане Валентин Денисов и генеральный директор ООО «Бизнес-Диалог Медиа» Мария Суворовская. На выставке присутствовали высокопоставленные гости из России и Азербайджана, многие из них сказали несколько приветственных

слов и высказали желание продолжать сотрудничество в реализации подобных проектов. Среди них: временный поверенный в делах Российской Федерации в Азербайджанской Республике Олег Мурашев, архиепископ Бакинский и Азербайджанский Александр, советник правительства Московской области Вадим Винокуров, генеральный директор ООО «Лукес-Д» Шахид Аскеров.

Как рассказывает главный редактор журнала Russian Business Guide Мария Суворовская, идея создать такую выставку возникла совершенно случайно. «В этом году, завершая работу над подготовкой журнала Russian Business Guide о транспортном коридоре «Север-Юг» и, в частности, о деловых отношениях между Россией и Азербайджаном, мы встретили

огромное количество предпринимателей, которые повторяли те же самые слова: «Где бы ни были, что бы мы ни видели, лучше Азербайджана страны нет». Каждый из них называл свой город – Гусар, Нахичевань, Габала. Эти предприниматели познакомили нас со своими друзьями, живущими в России, среди которых – чиновники, врачи, режиссеры. Тогда-то и родилась идея собрать воедино фотопортреты всех этих замечательных людей в одну выставку».

Главными героями стали те самые люди – предприниматели, общественные деятели, спортсмены, режиссеры, певцы, писатели и поэты. Среди них: певец Bahh Tee, основатель компании «Лукес-Д» Шахид Аскеров, кинодраматург и прозаик Наргиз Багирзаде, ресторатор Шамседдин



Балабеков, генеральный директор «Академфармацевтика» Шаиг Мамедов, нападающий футбольного клуба «Химки» Кямран Алиев и многие другие. Именно их творческий путь, фрагменты из жизни и украсили стены выставочного зала. Через фото раскрываются планы, надежды и мечты этих людей, что делает ближе даже сквозь сотни километров.

Все эти люди не просто азербайджанцы, которые переехали в Россию и нашли там свой творческий путь. Каждый день они содействуют налаживанию отношений между двумя странами, вносят такой же большой вклад в развитие нашей страны, как и ее коренные жители. Но главное, что они не забывают родную страну и постоянно обращаются к ее обычаям и традициям, будто переплетая культуры двух соседствующих государств.

«Когда речь зашла о выставке, мне почему-то показалось, что очень важно выбрать людей, которые родились здесь. Не этнические азербайджанцы в России, а именно родившиеся здесь, у которых остались здесь корни и, с другой стороны, возникли новые корни и родственные связи уже в России. И таким образом происходит движение культур навстречу друг другу, разных пониманий, и таких мостиков много. Это целая ткань, которая связывает две культуры», – считает Вадим Винокуров, председатель редакционного совета журнала Russian Business Guide.

Приглашенные гости, участники и герои этих фотографий по достоинству оценили и сам замысел, и его воплощение. Сним-

ки отразили и многовековую дружбу двух стран, и культурную связь двух наций. С самого открытия стало понятно, что такая экспозиция не будет единичной. Еще есть столько людей, столько жизненных историй, которые нужно рассказать.

«Большая заслуга в развитии двусторонних отношений принадлежит азербайджанским бизнесменам, представителям

культуры и искусства, спорта и политики, которые живут и работают в России. И сегодняшняя выставка – своего рода необычный ракурс добрых взаимоотношений между нашими странами», – подчеркнул временный поверенный в делах Российской Федерации в Азербайджане Олег Мурашев.



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ-2018

В СТАТУСЕ ПЕРЕЗАГРУЗКИ

В рамках «Российской недели
и легкой промышленности-2018»
У МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ЛЕТПРОМФОРУМ

«ОТЕЧЕСТВЕННАЯ
ПЕРЕЗАГРУЗКА:
ОТ СТИМУЛИРОВА
К УСТОЙЧИВОМУ



20 марта в московском ЦВК «Экспоцентр» состоялось открытие «Российской недели текстильной и лёгкой промышленности-2018». Программу мероприятия открыла церемония вручения премии победителям конкурса Textile Design Talents – Solstudio Award (премии в текстильном дизайне) и конкурса тканей InterfabricAward-2018.Spring.

В рамках этого масштабного мероприятия состоялись международные конференции, симпозиумы, семинары, лекции, круглые столы, образовательные, практические, аналитические сессии, практикумы, мастер-классы, показы мод.

Наиболее актуальные вопросы участники Недели обсудили на пленарном заседании «Отечественная легкая промышленность-2018. Перезагрузка: От стимулирования и поддержки – к устойчивому развитию» под председательством заместителя министра торговли и

промышленности РФ В.Л. Евтухова. Среди прочего поговорили о новых инвестиционных возможностях и мерах поддержки отраслевых проектов и стимулировании технического перевооружения в отрасли со стороны государственных институтов развития и частных инвесторов, путях решения проблемы сырьевого обеспечения подотраслей легпрома, взаимодействии отраслевых компаний с банковским сектором и проблемах оборотного капитала, механизмах формирования евразийской сети промышленной кооперации и других

злободневных для отрасли вопросах.

На конференции «Легкая промышленность ЕАЭС: от сырья до готовой продукции» с приветственным словом к участникам форума обратился директор Департамента промышленной политики ЕЭК Н.Г. Кушнарев.

– Это важное отраслевое мероприятие уже традиционно стало ведущей площадкой для демонстрации достижений текстильной и легкой промышленности не только РФ, но и партнеров по Евразийскому экономическому союзу, – сказал он.



– Легкая промышленность традиционно занимает важное место в экономике государств – членов Союза, при этом продукция легкой промышленности непосредственно влияет на уровень жизни и благосостояние людей.

На сегодняшний день в Евразийском экономическом союзе спад промышленного производства остановлен, в 2017 году в целом по Союзу его рост составил 1,7%, наилучшие темпы прироста показали текстильное и швейное производство – около 6%. Но, несмотря на вселяющие оптимизм показатели, системных изменений пока нет. На рынке Евразийского союза по-прежнему доминирует импорт, причём зачастую невысокого качества. Доля стран Союза на рынке занимает 36%. В связи с этим важной задачей становится защита евразийского рынка от недобросовестной конкуренции, от контрабанды, «серых» схем, от разного рода подделок.

– Также очевидно, что лёгкая промышленность нуждается в ускоренном инновационном развитии, существенном обновлении основных фондов и наращивании производительности труда. Нужен настоящий технологический прорыв по всей производственной цепочке! – отметил Н.Г. Кушнарев.

Он затронул тему сырьевого обеспечения отрасли и устранения зависимости от импортных поставок, межотраслевой кооперации, создания в рамках Союза производственных цепочек полного технологического цикла (евразийских кластеров).

– Международные отраслевые выставки и форумы, подобные сегодняшнему, продуктивно расширяют возможности профессионального общения, способствуют установлению долгосрочных партнерских связей, – завершил свое выступление Николай Геннадьевич, пожелав участникам форума успешной работы и долгосрочных интеграционных проектов.

Следующей в программе была тематическая конференция «Легкая промышленность ЕАЭС: от сырья до готовой продукции», модератором которой выступил председатель редколлегии «Бизнес-Диалог Медиа», советник заместителя председателя правительства Московской области В.И. Винокуров. Участники поговорили о возможностях агропромышленного комплекса в обеспечении сырьем предприятий легкой промышленности, а также о межотраслевой кооперации с третьими странами; о мерах регулятивного характера, государственных мерах поддержки развития отрасли, модернизации производств и внедрении современных технологий, экспортном потенциале и конкурентоспособности продукции легкой промышленности и т.д.

В день торжественного закрытия «Российской недели текстильной и легкой промышленности-2018» состоялась XV церемония вручения национальной отраслевой премии «Золотое веретено-2018».

На III ежегодной конференции по АПК обсудили перспективы российско-французского сотрудничества



23 марта состоялась III ежегодная конференция по АПК «Итоги 2017 и перспективы сотрудничества России и Франции», организаторами которой выступили Франко-российская Торгово-промышленная палата (CCI France Russie), Посольство Франции в России и Представительство по торговле и инвестициям Посольства Франции в России. Издательско-коммуникационная группа «Бизнес-Диалог Медиа» выступила информационным партнёром конференции.

За последние 7 лет экспорт продукции российского АПК вырос более чем вдвое. Сельское хозяйство стало символом политики импортозамещения и важнейшим сектором для развития де-

лового партнерства Франции и России. На конференции были представлены ключевые векторы российско-французского сотрудничества в различных отраслях АПК.

МОЛОЧНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО И СЫРОДЕЛИЕ

Московская область занимает 3 место в РФ по производству сыра и является рынком №1 по его реализации в России. Регион активно развивает сотрудничество с Францией в области племенного животноводства. Минсельхоз МО работает над ввозом сыропригодных пород коров и коз, в том числе тех, которые еще не представлены в России. До 50% стоимости ввозимых животных субсидируется из регионального бюджета.

Глава Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин подчеркнул: «Более 200 тысяч тонн сыра реализуется в Москве и Московской области. Именно поэтому мы считаем, что молочное животноводство, производство сыра, переработка молока – это драйвер дальнейшего развития нашей отрасли... Мы открыты к диалогу с Францией, заинтересованы в инвестициях, предлагаем льготы и налоговые каникулы».





Винсент Лоллер, генеральный директор французской компании «Трансфэр-Агро», которая предлагает технологические решения для молочной индустрии, подчеркнул, что в России его компания чувствует себя особенно полезной, поскольку здесь существует большой спрос на глобальное сопровождение клиента и реализацию полной цепочки производства.

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ТЕХНИКА И ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

«Технику, предназначенную для российского рынка, важно производить в России, – отметил генеральный директор компании-производителя сельскохозяйственной техники Kuhn Vostok Николая Рембо. – С 2018 года мы продаем в России два типа сельскохозяйственных машин, которые здесь и производятся. Наша цель – локализовать на 100% процесс производства техники в России».

Особое значение для любой агрокомпании имеют сроки сервисного обслуживания. Именно поэтому стандартный срок поставки запчастей в любой российский регион в Kuhn Vostok составляет 2 дня (однако есть опыт авиапоставки и за три часа), что позволяет быстро отреагировать на запрос клиента и минимизировать его риски производственных потерь из-за простоя.

Компания Verthoud (производит сельскохозяйственные опрыскиватели) уже локализовала ряд процессов в России, многие детали производятся на ее территории. Директор Verthoud Себастьян Трамбуэ отметил, что «компания потрудились, чтобы найти местных подрядчиков, соответствующих их требованиям по качеству. Но в итоге это удалось, и сейчас компания продает локализованные опрыскиватели для российских сельхозпредприятий, и это важный фактор успеха на российском рынке». В настоящий момент Verthoud получает статус российского производителя.

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Одним из трендов в пищевой индустрии стало создание в российских регионах мини-производств премиальной продукции высокого качества. Например, как отметил Андрей Куспиц, совладелец производства мясных деликатесов Le Bon Goût, для производства качественной колбасы большой завод не требуется вовсе, нужно лишь небольшое количество французского оборудования. Сейчас А. Куспиц выступает как независимый консультант по колбасному производству и помогает в запуске проектов в четырех российских регионах.



Этот же тренд появился и в шоколадной промышленности. По словам Вильфрида Ховеля, директора Chocolate Academy Russia и поставщика сырья для многих крупных шоколадных брендов, продукция мелких производителей шоколада пользуется все большим спросом у потребителей. При этом основным каналом продвижения у таких шоколате являются социальные сети.

Также в России, как и во всем мире, активно развивается производство экологически чистых продуктов питания. В прошлом году Московская область вышла на рынок экoproдукции и уже поставила первую тысячу тонн товара в Европу.

ВИНОГРАДАРСТВО И ВИНОДЕЛИЕ

Сотрудничество России и Франции в области виноделия активно ведется на двусторонней основе. Россия является перспективной страной для развития винной индустрии. Однако, как подчеркнул независимый винный эксперт Артур Саркисян, России в этой области не хватает экспертов и энологов.

По словам Антона Степащенко (Diam), российские виноделы были обучены делать массовый продукт и сейчас необходимо полностью перестраивать подход к работе и образованию в этой отрасли. Кроме того, 90-95% виноградников России посажено в неоптимальной привойно-подвойной комбинации, которую необходимо менять.

Помимо климата и почвенных условий важную роль в выращивании винограда играет отбор саженцев. В России выделяется значительное финансирование на развитие питомников, однако переход к полной независимости от импорта займет еще не менее 20 лет в силу самого процесса создания и функционирования питомников.

Как подчеркнула Марина Сырцева, советник по экспорту питомника Pèpinières Viticoles Mercier, для развития сотрудничества Франции и России в области виноделия необходима выработка общей позиции по сертификации саженцев и ее взаимному признанию в обеих странах.

Об особенностях виноделия во Франции рассказал Алексей Скворцов, управляющий винодельни Château d'Avize в Шампани (Франция) – единственного энопроекта российских инвесторов в регионе: *«В нашем бизнесе мы выбрали направление «органик». И это не просто модный тренд, а экономически перспективная долгосрочная стратегия. На 2 гектарах мы производим 20 тысяч бутылок в год, и это бизнес, нацеленный на получение прибыли».*

<https://agrovesti.net/news/indst/na-iii-ezhogodnoj-konferentsii-po-apk-obsudili-perspektivy-rossijsko-frantsuzskogo-sotrudnichestva.html>



Учебно-тренировочный центр АО «Мособлэнерго», созданный в конце 2016 года на базе Одинцовского филиала, полноценно заработал в 2017 году. За 12 месяцев было подготовлено 3693 руководителя, специалиста и рабочих по востребованным специальностям.

В «МОСОБЛЭНЕРГО» ПОЛНОЦЕННО РАБОТАЕТ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

Совместно со службами центрального аппарата «Мособлэнерго» разработан и утвержден порядок организации работы по подготовке и аттестации руководителей и специалистов в области промышленной безопасности на опасных производственных объектах. Создана аттестационная комиссия по проверке знаний требований промышленной безопасности. За 2017 г. подготовлено и аттестовано 148 человек.

Учебно-тренировочный центр провел большую методическую работу. Сформирована методическая и нормативно-правовая база образовательной деятельности. В частности, разработаны и

утверждены 55 учебных программ по актуальным направлениям подготовки персонала, составлена база преподавателей по различным учебным дисциплинам.

В мае 2017 года для специалистов филиалов АО «Мособлэнерго», занимающихся подготовкой персонала, был проведен консультативный семинар. Формируется план-заказ на подготовку персонала с отрывом от производства. Филиалам направлен перечень учебных программ, по которым центр осуществляет и планирует в перспективе осуществлять подготовку персонала.

Между Московским энергетическим институтом (Национальным исследовательским университетом) и АО «Мособлэнерго» заключено соглашение, ответственным за реализацию которого является Учебно-тренировочный центр. В 2017 году впервые был осуществлен целевой набор студентов в МЭИ из числа сотрудников АО «Мособлэнерго», а также их детей на очное и заочное отделения по направлению «Электроэнергетика и электротехника».

Для усовершенствования подготовки, аттестации и проверки знаний по основным видам работ и профессий персонала было приобретено и внедрено программное обеспечение «Олимпекс-Предприятие». С внедрением этого комплекса у всех филиалов общества появляется дистанционный доступ к обучающим программам и курсам, подведомственным

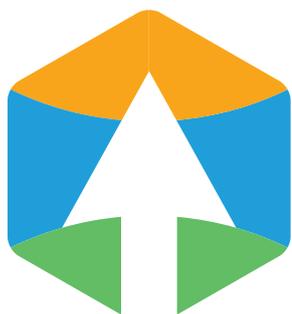
Ростехнадзору. Линейка таких электронных тестов и программ будет постоянно расширяться. По результатам проверки знаний будет выдаваться электронный протокол по установленной форме. Учебно-тренировочный центр берет на себя функцию администратора данного программного комплекса.

Для дальнейшего улучшения и повышения качества обучения персонала, увеличения перечня современных специальностей и образовательных программ возникла необходимость в создании учреждения дополнительного профессионального образования «Энергетический институт повышения квалификации АО «Мособлэнерго» (далее УДПО ЭИПК). Это позволит в 2018 году не только увеличить количество подготовленных сотрудников АО «Мособлэнерго», но и начать подготовку на коммерческой основе персонала сторонних организаций соответствующего профиля.

В структуре УДПО ЭИПК предполагается наличие лекционных (учебных) классов, компьютерного класса, класса диспетчерского управления, класса релейной защиты и автоматики, класса кабельной продукции, класса охраны труда и промышленной безопасности и других.

Учебно-тренировочный центр осваивает выделенные помещения по адресу г. Голицыно, бульвар Генерала Ремизова, 6.





С Е Т Ь К О В О Р К И Н Г О В

СТАРТ

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ, СТАРТАПОВ, БИЗНЕСА



НАШИ ЛОКАЦИИ:

ОДИНЦОВО, РЕУТОВ, ДОЛГОПРОУДНЫЙ,
КРАСНОГОРСК, КОРОЛЕВ, ЛЮБЕРЦЫ, СЕРПУХОВ,
СТУПИНО, КОЛОМНА, **НОГИНСК**, ЩЕЛКОВО, БАЛАШИХА,
КЛИН, МЫТИЩИ, ПУШКИНО.

Миссия коворкинга СТАРТ

Мы создаем больше, чем красивые офисные помещения. Мы создаем сообщество и становимся центрами деловой и творческой активности в городах. Наши участники – это предприниматели, инвесторы, фрилансеры, стартаперы, сотрудники компаний, it-специалисты, консультанты, тренеры и многие другие. Вы получите образовательные мероприятия, комфортные рабочие места, переговорные комнаты, лаунж зоны и программы развития. Присоединение к нашему сообществу будет вдохновлять и позволит развиваться быстрее.

КОНТАКТЫ:

Телефон: 8 (495) 123-30-23 Почта: INFO@COWORKING-START.RU





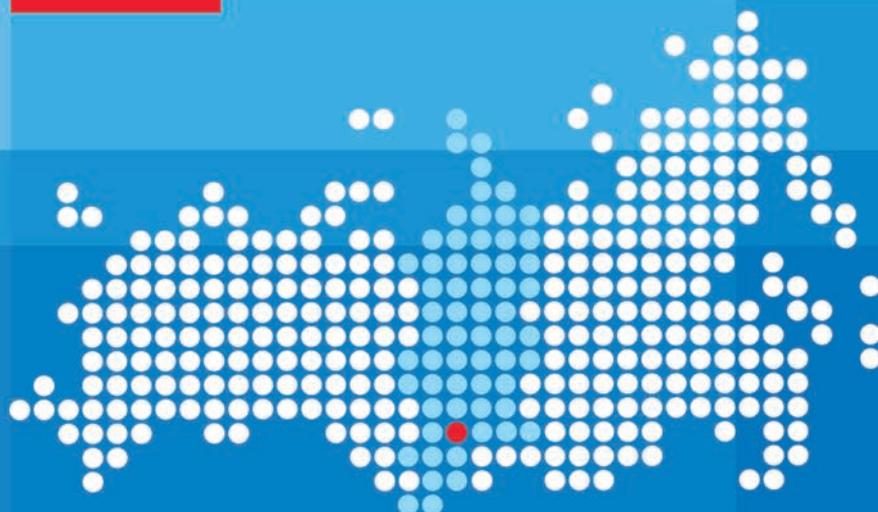
КЭФ '18

КРАСНОЯРСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
KRASNOYARSK ECONOMIC FORUM

**РОССИЯ 2018–2024:
РЕАЛИЗУЯ
ПОТЕНЦИАЛ**

krasnoforum.ru

#КЭФ2018



12–14 апреля

0+