

БИЗНЕС Диалог

м е д и а

№ 9/41 сентябрь 2018



**ПРОВЕРКА
НА ДОРОГАХ,
ИЛИ ВСЁ ПОД КОНТРОЛЕМ**

**ДОЛГОВЕЧНОСТЬ,
ЭКОЛОГИЧНОСТЬ,
КРАСОТА,
ИЛИ НА СТРАЖЕ ТИШИНЫ**

**ЗАДАЧА ЦИФРОВИЗАЦИИ
ИЛИ КАК УЛУЧШИТЬ
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ**

**ООО «АсфальтКачество»:
ДОВЕРИЕ КЛИЕНТА ПРЕВЫШЕ ВСЕГО!**

DIALOG

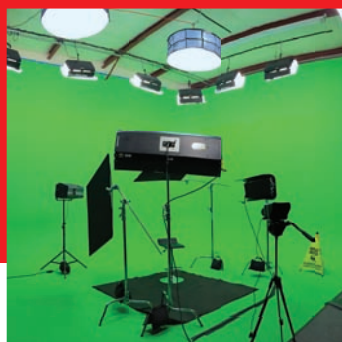
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru





Мария Суворовская,
главный редактор

Дорогие наши читатели!

«А какой смысл покупать машину, чтобы разъезжать по асфальту? Там, где асфальт, ничего интересного, а где интересно, там нет асфальта». Сей замечательный афоризм принадлежит братьям Стругацким. Но мы с уверенностью можем доказать обратное: там, где сегодня лежит асфальт, получается очень интересная история. История инновационных разработок и полета инженерной и творческой, если хотите, мысли. Отечественные автострады становятся бесшумными, качественными, благодаря изменениям в индустрии дорожного строительства. Комплекс мер, направленных на повышение уровня безопасности дорожного движения, спасает в конечном итоге наши с вами жизни, а шумозащитные экраны, размещенные на наиболее оживленных участках, делают проживание вблизи дорог комфортным. О достижениях и буднях в дорожной сфере – в нашем новом номере журнала «Бизнес-Диалог Медиа»

БИЗНЕС
Диалог
м е д и а

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский, Елена Александрова, Ольга Татарникова.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова,

Наталья Ульянова, Светлана Кравец.

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 10.09.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Zebra-media.online, Evo-rus.com, Nb-ugra.ru, Polit.ru, Informupack.ru, Kashira.ru, Mrw.co.uk, Vashotel.ru, complex-safety.com, Ebay.ie, Akruks.net

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 МЕДИЯ» смотрите по адресу:

http://dialog-biznes.ru/услуги

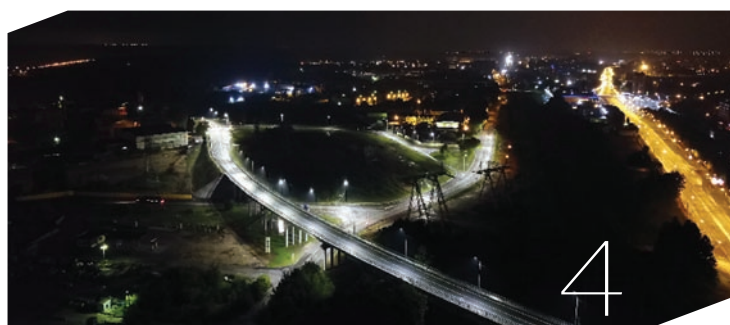
Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмоскovie», 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 Подмоскovie».

«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.



На обложке:
Учредитель компании «АсфальтКачество»
Альберт Мелкумян.
Фото: Александра Падежова.



4	Всё о развитии дорожной сети. Новости Минтранса МО.	28	«Технопарк Пушкино»: к новым высотам!
8	Проверка на дорогах.	30	MITAS В РОССИИ.
12	Меняем индустрию дорожного строительства. Интервью с учредителем компании «АсфальтКачество» Альбертом Мелкумяном.	32	Цифровизация: улучшая жизнь...
18	А вокруг тишина...	34	Защита прав участников строительства в деле о банкротстве. Комментарий юриста.
22	Завод «Белый Раст» – качество в приоритете.	36	МСПК: 120 лет работы на благо жителей.
26	УК «Платная дорога» – свобода от пробок и удовольствие от езды.	40	Всё под контролем.

Больше света — меньше аварий

В 2018 году на региональных дорогах Московской области будет построено 336 километров линий электроосвещения. Работы по установке искусственного освещения выполнят на участках Пятницкого шоссе в Красногорске и Солнечногорском районе, на Можайском шоссе в Можайском районе, на участках Егорьевского шоссе в городских округах Люберцы, Ликино-Дулево, Егорьевск и Раменском районе, в Мытищах на Осташковском шоссе, на автодороге «Хлебниково-Рогачево» в Дмитровском районе, «Суворово-Волоколамск-Руза» в Рузе и Волоколамском районе, «Сергиев Посад-Калязин-Рыбинск-Череповец» в Сергиево-Посадском районе.



«Более 9700 опор наружного освещения установят на наиболее аварийных участках 79 региональных дорог, проходящих через населенные пункты. Строительство линий освещения не только повысит качество жизни жителей данных населенных пунктов, но и позволит повысить безопасность дорожного движения. По итогам 2017 года на дорогах Подмосковья в ДТП погибло 570 человек, из них 282 человека погибли в авариях, произошедших в темное время суток. На освещенных участках безопасность дорожного движения повышается в среднем на 50%», – отметил министр транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области Игорь Тресков.



Работы по установке освещения предполагается провести до конца 2018 года. Строительство линий освещения вдоль региональных автодорог ведется в рамках программы безопасности дорожного движения. В этом году объем строитель-

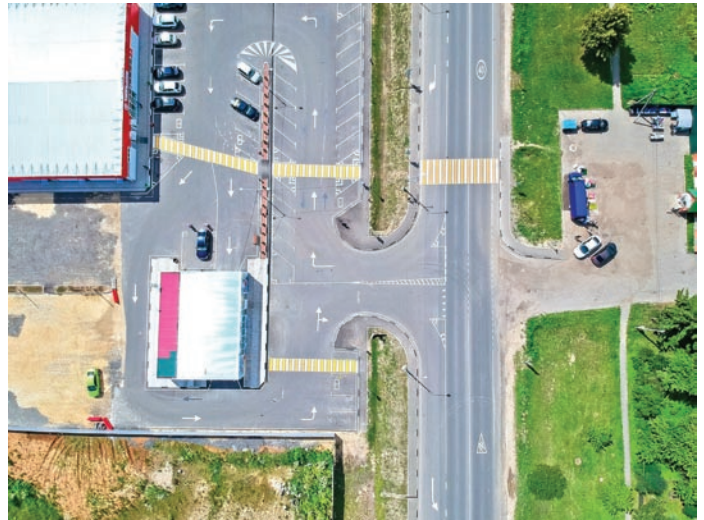
ства новых линий вырос на 35% от построенных за прошлые годы. В 2016-2017 гг. на региональных автодорогах Подмосковья введено в эксплуатацию 250 километров новых линий освещения.

Сокращая сроки...

С начала 2018 года через портал госуслуг Московской области выдано более 1940 технических условий на федеральные, региональные, муниципальные дороги Подмосковья. Чаще всего в электронном виде получают технические условия на региональные автодороги. Так, за восемь месяцев текущего года на региональные автодороги выдано более 1400 тысячи технических условий.

Выдача технических условий на примыкание к региональным и муниципальным дорогам была реализована через портал в конце 2016 года, что позволило сократить перечень обязательных документов и срок оказания услуги. Таким образом, сейчас для подачи заявки на присоединение к муниципальным и региональным дорогам требуется всего два документа – паспорт и схема расположения земельного участка, срок предоставления услуги сократился с 30 до 15 дней. Для присоединения к федеральным трассам необходимо предоставить не более 8 документов, срок предоставления услуги – 40 календарных дней.

Отметим, требование получения технических условий на примыкание к дорогам является обязательным и необходимо для предотвращения размещения несанкционированных и нелегальных объектов, которые влияют на безопасность дорожного движения.



Всего с 2016 года по сегодняшний день в электронном виде было выдано свыше 3700 согласий на строительство, реконструкцию в границах полосы отвода и придорожной полосы, на прокладку инженерных коммуникаций, на установку рекламных конструкций и информационных щитов и на присоединение объектов к региональным дорогам, а также более 790 разрешений – к муниципальным автодорогам.

Перевод услуги в электронный вид исключает самую частую причину отказа (почти 46%) – неправильный выбор принадлежности дороги. Для этого на портале госуслуг добавлена интерактивная карта дорог Подмосковья на сайте www.мосobl-дороги.рф.

На портале госуслуг можно запросить техусловия на прокладку инженерных коммуникаций, на размещение рекламных конструкций и информационных щитов в полосе отвода, строительство объектов придорожного сервиса, торговли и жилья с ноября 2016 года на региональных трассах, с февраля 2017 – на муниципальных, с июня 2017 – на федеральных.

Жалоб стало меньше

В Истре состоялось выездное совещание директоров филиалов «Мострансавто» под председательством руководителя предприятия Владислава Мурашова.

Участники встречи обсудили текущие направления работы, выполнение ранее поставленных задач, а также перспективные производственные вопросы.

Ключевыми темами совещания стали техническое обслуживание транспортных средств, региональная информационно-навигационная система (РНИС МО), которая в режиме реального времени отображает выход автобусов на линии, соблюдение маршрутов и скоростного режима, а также работа с водительским составом, направленная на повышение качества обслуживания пассажиров.

Данный комплекс мер в совокупности

Сейчас выполнение
рейсов составляет 99%.
Год назад было 94%



с масштабным обновлением подвижного состава позволили сократить количество обращений жителей Московского региона в «Мострансавто» на портале «Добродел». Анализ динамики обращений показал, что количество комментариев о нарушении графика движения напрямую зависит от доли выполнения рейсов согласно установленному расписанию. «Сейчас выполнение рейсов составляет 99%. Год назад было 94%», – отметил генеральный директор «Мострансавто» Владислав Мурашов.

Благодаря оперативной реакции на обращения населения и своевременному устранению выявленных недочетов, с марта текущего года пассажирские перевозки отсутствуют в топ-10 проблем на портале «Добродел».

Подлежат замене

С марта 2018 года коммерческие перевозчики Московской области обновили более 600 транспортных средств, задействованных в транспортном обслуживании населения, что составляет 60% от плана обновления автопарка на текущий год. Об этом сообщил министр транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области Игорь Тресков.



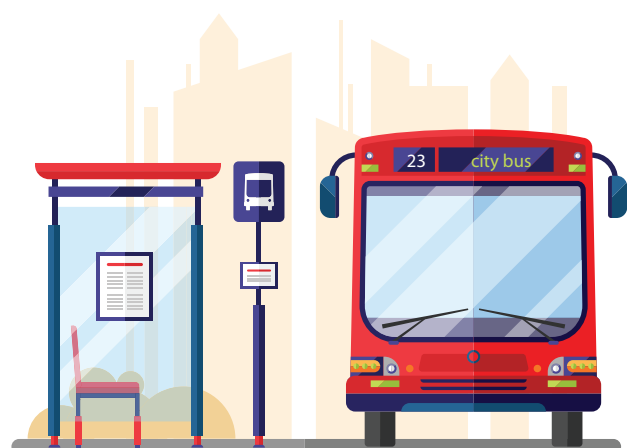
«С апреля этого года в Подмоскowie был введен региональный стандарт возраста автобусов: пять лет – для автобусов малого класса, семь лет – для транспортных средств большого и среднего класса. Все перевозчики, обслуживающие маршруты региона, обязаны менять старый автопарк, не соответствующий региональному стандарту, на современные автобусы. Новые требования распространяются и на коммерческих перевозчиков, обслуживающих население по регулируемым и нерегулируемым тарифам. Это позволит повысить комфорт и безопасность транспортного обслуживания жителей региона, – отметил министр Игорь Тресков. – На сегодняшний день перевозчиками обновлено 600 транспортных средств, до конца года будет обновлено еще около 500 единиц автопарка. К концу 2018 года все автобусы перевозчиков будут соответствовать региональному стандарту по возрасту».



Масштабное обновление автопарка произошло у перевозчиков в городских округах Жуковский и Долгопрудный, а также в Одинцовском и Сергиево-Посадском муниципальных районах. В 24 муниципалитетах автобусы полностью соответствуют новым правилам организации транспортного обслуживания населения.

Всего в регионе перевозку пассажиров осуществляют более 11 тысяч автобусов, из них свыше 5 тысяч – автобусы ГУП «Мострансавто» и остальные – автобусы региональных и муниципальных перевозчиков. В этом году завершилось масштабное обновление автопарка ГУП «Мострансавто», в рамках которого госперевозчику поступило более 1750 новых автобусов, что позволило сократить средний возраст транспортных средств предприятия с 7 до 3,8 лет.

Отметим, согласно принятым поправкам Московской областной думы в закон №268/2005-ОЗ «Об организации транс-



портного обслуживания населения на территории Московской области», помимо единого стандарта возраста автобусов, также повысился контроль над работой перевозчиков общественного транспорта. Все областные перевозчики обязаны предоставлять данные в региональную навигационно-информационную систему (РНИС МО), которая позволяет контролировать соблюдение расписания и маршрут движения автобусов, а также на всех транспортных средствах должна быть обеспечена оплата проезда не только с помощью карты «Стрелка», но и любой банковской картой с бесконтактной системой оплаты. За нарушение новых правил к перевозчику будут применяться взыскания вплоть до отзыва свидетельства.

Всё под контролем!



В Московской области запущена в промышленную эксплуатацию региональная навигационно-информационная система (РНИС МО), позволяющая контролировать работу всех перевозчиков общественного транспорта региона. 18 июля работу системы презентовали в пресс-центре Дома правительства Московской области заместитель министра транспорта и дорожной инфраструктуры региона Святослав Иванов, генеральный директор ГУП МО «Мострансавто» Владислав Мурашов и генеральный директор АО «Группа Т-1» Александр Куканов.

«РНИС МО не имеет аналогов в мире, она позволяет в режиме реального времени контролировать все автобусное сообщение в регионе. На сегодняшний день к системе подключены все перевозчики общественного транспорта Подмоскovie – свыше 11,5 тысяч автобусов, а также 5 тысяч единиц дорожной и коммунальной техники. Контроль перевозчиков осуществляется по следующим показателям: соблюдение расписания и движения по маршрутам, скоростной режим транспорта. Ежедневно в сфере пассажирского транспорта контролируется более 105 тысяч рейсов, среднемесячный показатель превышает 3 миллиона», – рассказал заместитель министра транспорта и дорожной инфраструктуры Святослав Иванов.

Система позволяет контролировать работу общественного транспорта как в целом по региону, так и детальную по каждому транспортному предприятию и конкретному водителю. Как подчеркнул Святослав Иванов, за время эксплуатации системы повысились показатели соблюдения расписания, регулярности маршрутов, выхода транспортных средств в рейсы.

«Уникальность системы состоит в том, что на базе одной платформы необходимые сервисы получают одновременно госзаказчики, транспортные компании и жители области. Для жителей области функционирует портал РНИС МО, в котором содержится основная информация о транспортных перевозчиках и карта передвижения транспорта в реальном времени. Кроме того, в скором времени на портале появится возможность построить маршрут, в том числе для льготных категорий граждан с учетом пользования социальной картой», – отметил генеральный директор АО «Группа Т-1» (компания-разработчик программы) Александр Куканов.

В настоящее время ведутся работы по разработке и внедрению дополнительных сервисов, которые позволят сделать процесс работы качественнее, а также сократить расходы на автопарк. Например, внедрение сервиса для анализа стиля вождения водителей позволит сократить количество ДТП, снизить износ деталей, повысить безопасность пассажиров и их лояльность за счет более качественного сервиса. Также анонсирован запуск мобильного приложения для пользователей.

«Осенью 2018 года будет запущено мобильное приложение для жителей, через которое они смогут строить маршруты, в том числе для льготных категорий граждан с учетом пользования социальной картой, прогнозировать прибытие автобусов на остановку и следить за расписанием», – сообщил Святослав Иванов.

«В «Мострансавто» система вводилась поэтапно в течение нескольких последних месяцев, и теперь с запуском в эксплуатацию мы получили очень удобный инстру-

мент для объективной оценки и улучшения транспортной работы. На основании данных РНИС детально анализируется работа всех служб, и принимаются меры для исправления недочетов. Так, рейсы «Мострансавто» по всему Подмоскovie в июне текущего года в среднем выполнены на 99%. В июне минувшего года этот показатель составлял 94%. Запуск системы – это также хороший залог для повышения транспортной безопасности, так как в программе можно увидеть, где и какой водитель нарушает скоростной режим, схему движения, расписание. РНИС позволяет принимать оперативные меры в случае непредвиденной ситуации», – рассказал генеральный директор ГУП МО «Мострансавто» Владислав Мурашов.

Отметим, что работа в системе РНИС обязательна для всех перевозчиков Московской области. В случае непредставления необходимой информации в системе перевозчику будут применяться взыскания, вплоть до отзыва лицензии.

Фото и материалы сайта:
<http://mtdi.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva>



ПРОВЕРКА на дорогах

Одна из традиционных бед России с давних времен – это ее дороги, точнее, их состояние. Большие пространства, неблагоприятный климат всегда сказывались на качестве российских дорог. Но в наше время главная причина неудовлетворительного состояния отдельных участков дорожной сети – это нарушение технологии дорожного строительства, несвоевременный ремонт. Ведь ни для кого не секрет – неправильно отремонтированную дорогу вскоре вновь придется ремонтировать, а это опять государственные затраты. Именно поэтому необходим тщательный профессиональный контроль дорожного строительства, соблюдения технологических процессов, использования качественных материалов, а также постоянный мониторинг состояния дорожной сети. Вот с такими бедами борется Государственное унитарное предприятие Московской области «ЛАБРАДОР» и занимается комплексным контролем строительства, ремонта и текущего состояния подмосковных дорог.

«ЛАБРАДОР» – это учреждение, где делают экспертизу качества выполненных дорожных работ по просьбе их заказчика и за его деньги, в роли которого, как правило, выступает государство в лице различных областных и муниципальных органов власти. Для такой экспертной оценки требуются квалифицированные специалисты и соответствующее оборудование. «ЛАБРАДОР» – одно из немногих предприятий, кто может сегодня выполнить самый широкий спектр контрольных измерений и анализов. Появилось оно еще в 1994 году, но в первые годы своего существования ощутило

влияние на ситуацию с дорожным строительством еще не могло, так как в 90-е годы имело маленький штат сотрудников и слабую материально-техническую базу. С тех пор оно прошло ряд реорганизаций, постепенно росло его возможности и авторитет. На текущий момент предприятие располагает двумя прекрасно оборудованными лабораториями по испытанию дорожно-строительных материалов, 26 спецавтомобилями для обследования дорожного полотна на местах и другими техническими средствами. В его штате более 120 высококвалифицированных сотрудников, которым по плечу выполнение любых экспертиз и оценок состояния дорог. Сегодня предприятие «ЛАБРАДОР»

стало важным инструментом в борьбе за качество дорожного строительства, ситуация с которым в Московской области постепенно улучшается.

«ЛАБРАДОР» БЕРЕТ СЛЕД

Хотелось бы рассказать о тех нарушениях в технологиях дорожного строительства, которые ведут к плохому качеству дорог, и какие методы есть в арсенале экспертов производственной лаборатории «ЛАБРАДОР» для выявления таких нарушений.

Качественная дорога начинается с правильно подготовленного основания, на которое укладывают асфальт. Из-под

будущей дороги удаляется слой грунта, и на его место укладывается слой песка, который равномерно уплотняется. Затем на песок укладывается слой щебня. Его также уплотняют вибромашиной. В результате под будущей дорогой создается ровная твердая поверхность. Если технология нарушается, и слои песка и щебня уплотняются неравномерно или, хуже того, смешиваются с подлежащим грунтом, то под асфальтом будет основание с варьирующей плотностью от точки к точке. В таком случае неизбежны локальные просадки под дорогой, появление трещин даже в хорошем асфальте и быстрое его разрушение. Если технологические слои смешаны с грунтом, то содержащиеся в нем глинистые частицы разбухают при замерзании в зимний период, оказывая тем самым деформирующее воздействие на дорожное полотно, что также ведет к его быстрому разрушению. Эксперты «ЛАБРАДОРА» могут определить фактическое уплотнение слоев сыпучих материалов под дорогой, а также качественные характеристики использованного песка и щебня. Для песка и грунта есть 9 контролируемых показателей, например, определение содержания глинистых частиц методом набухания, содержания глины в комках. У щебня же таких показателей 10 (доби-

ратура должна быть не ниже $+5^{\circ}$, то есть укладку асфальта можно производить только в теплое время года. Если смесь переохладилась, то она не уплотнится и не прилипнет к основанию. В таком слу-

мерзает и разрывает дорожное покрытие, так как лед больше по объему, чем жидкая вода. Набухают при замерзании и частицы пыли. В таком случае зима выступает в качестве неподкупного эксперта, но не



чае уложенный асфальт очень быстро разрушается. Эксперты «ЛАБРАДОРА» могут определить коэффициент сцепле-

обязательно ждать холодов. В лаборатории «ЛАБРАДОРА» легко определяют повышенное влагосодержание асфальта по взятому образцу. Кроме того, имеющиеся в лабораториях климатические камеры позволяют моделировать циклы замерзания-оттаивания и определить непосредственно морозостойкость и трещиностойкость асфальта по взятым образцам.

Часто фирмы, осуществляющие дорожное строительство, стремятся сэкономить, укладывая асфальт меньшей толщины, чем требуется для дороги с определенным уровнем нагрузки. В результате дорожное полотно не выдерживает давления, в нем появляются многочисленные трещины. В трещины попадает вода, которая зимой замерзает. Такая дорога очень скоро приходит в негодность. Сотрудники «ЛАБРАДОРА» на месте контролируют толщину дорожных покрытий и оценивают плотность транспортного потока. На дорогах со средней интенсивностью движения толщина асфальта должна составлять не менее 6 см, а на дорогах с очень интенсивным движением требуется толщина уже 8 см и более.

Однако дело не только в толщине асфальта, но и в его составе. Асфальт, а правильнее асфальтобетонная смесь, состоит из ряда компонентов: песка, щебня, минерального порошка, битума. Асфальт требуемой по ГОСТу прочности и упругости получается только из качественных компонентов при правильной пропорции их смешения. У каждого компонента есть целый набор характеристик, определяющих его качество, и установленные ГОСТом их значения, которым должны соответ-



мость, истираемость и т.д.). Дефекты могут быть выявлены и после завершения строительства дороги, но лучше осуществлять контроль еще в процессе строительства, когда устранение выявленных нарушений выполнить проще и дешевле.

Важнейшей составляющей качественного асфальтирования является строгое соблюдение условий проведения асфальтоукладочных работ. По технологии горячую асфальтобетонную смесь нужно уложить при ее температуре в момент укладки не ниже $+120^{\circ}$. Внешняя темпе-

ния жестких покрытий, плотность и прочность асфальта и выявить таким образом задним числом нарушения технологии дорожного строительства. Пойманные за руку на нарушении технологии дорожные компании должны все переделать за свой счет. Но более эффективно контролировать ход дорожных работ во время их проведения.

Укладка должна производиться на сухую, очищенную от пыли поверхность. Когда асфальт кладут в лужи, то замурованная под ним вода в зимний период за-

твовать используемые компоненты. Все эти показатели могут быть определены в лабораториях «ЛАБРАДОРА». Для битума определяется 6 показателей, для щебня – 10, для минерального порошка – 5. Также в лабораториях «ЛАБРАДОРА» имеются прессы с цифровым управлением, которые выдают фиксированную нагрузку на образцы асфальта. По результатам испытаний определяется фактическая устойчивость дорожного полотна к нагрузкам, прочность, упругость и трещиностойкость асфальта (всего 10 различных показателей). Кроме того, в лаборатории при необходимости могут экстрагировать асфальтобетонную смесь, разложить ее на компоненты и выяснить в итоге причину плохого качества использованной смеси.

Контролируют специалисты «ЛАБРАДОРА» и геометрические параметры полотна дороги, наличие уклонов и прогибов, дают нормативно-техническую характеристику состояния дорожной разметки и дорожных знаков, определяют световозвращение дорожной разметки (то есть ее заметность при плохой видимости), испытывают дорожную разметку на износостойкость, оценивают качество противогололедной обработки.

ПАСПОРТИЗАЦИЯ ДОРОГ

На этом функции государственного предприятия «ЛАБРАДОР» не исчерпываются. Есть в его составе и служба инспекции дорог. Ведь государственным органам необходимо знать о состоянии подконтрольных им автодорог. Множество мо-



бильных экипажей каждый день ведут обследование различных дорог Московской области разного подчинения: и муниципальных, и областных, и федеральных. Фиксируется общее состояние дорожного полотна, наличие дефектов - трещин и ям, состояние дорожной разметки, ограждений, светофоров и дорожных знаков, оценивается качество ночного освещения на трассах. Определяется соответствие недавно отремонтированных объектов требованиям к качеству дорожного ремонта, выявляются факты некачественного ремонта, когда дорога в короткие сроки вновь становится дефективной. Обосновывается включение некачественных участков дорог в программу дорожного ремонта. Также служба инспекции дорог выезжает на дорожно-транспортные происшествия, если они случились по вине некачественного состояния самой дороги, ее разметки или плохого качес-

тва конструкций дорожной инфраструктуры. Отчеты о деятельности службы инспекции дорог еженедельно поступают в правительство Московской области. Об активности службы говорит тот факт, что за 2017 год ею было обследовано 46 тысяч километров подмосковных дорог, что сопоставимо с протяженностью Земли по экватору.

О ХЛЕБЕ НАСУЩНОМ

Как уже было сказано, дорожное строительство должно вестись и, как правило, ведется в теплое время года. В этот же период времени в основном востребована и экспертиза качества дорожных работ. А в холодное время года проводится полноценная подготовка оборудования и профессиональной техники лаборатории. Также, чтобы использовать зимнее время с пользой, лаборатория «ЛАБРАДОР» предложила заинтересованным





компаниям, занимающимся дорожным строительством, сервис по подбору оптимального сочетания компонентов асфальтобетонной смеси. Дело в том, что свойства отдельных компонентов такой смеси, имеющихся в распоряжении дорожно-строительной компании, могут отличаться от стандартных. Речь, например, о песке или щебне. В результате изготовление асфальтобетонных смесей с их участием по стандартной схеме может вести к несоответствию получившегося асфальта ГОСТу по ряду показателей. В таком случае компании приходится искать компонент необходимого качества на рынке, что ведет к значительным дополнительным расходам, или использовать некачественную асфальтобетонную смесь. Есть еще и третий выход – обратиться к сотрудникам лаборатории «ЛАБРАДОРа», и они опытным путем подберут такое сочетание имеющихся в распоряжении дорожно-строительной компании компонентов асфальтобетонной смеси, что получившийся асфальт будет соответствовать всем показателям, требуемым ГОСТом. Соответствие получившегося асфальта всем требованиям ГОСТа сразу же проверяется в лаборатории. Полученный оригинальный рецепт изготовления асфальтобетонной смеси из имеющихся в наличии компонентов обходится гораздо дешевле, чем дополнительная закупка компонента требуемого качества на рынке при стандартной схеме смешения. «ЛАБРАДОР» же получает таким путем дополнительное

финансирование за счет рационального использования имеющегося в его распоряжении оборудования. Вырученные деньги идут на поддержание материально-технической базы и достойной зарплаты сотрудникам.



Основной проблемой, с которой сталкивается экспертное предприятие, – это демпинг недобросовестных конкурентов на аукционах, где разыгрываются подряды на проведение экспертизы дорожных работ. Как правило, заказчиками строительства дорог являются различные го-

сударственные органы, которые обязаны выставлять на аукцион подряды как на выполнение требуемых дорожных работ, так и на экспертный контроль их качества. Выигрывает же аукцион тот подрядчик, который согласится выполнить работу за наименьшую цену. В результате дорожно-строительные работы выполняются на нижнем пределе стоимости, при котором трудно рассчитывать на высокое качество. И контроль над их выполнением выигрывает фирма, которая часто не имеет собственной материально-технической базы для качественных лабораторных исследований. Цена, за которую соглашается работать победитель, объективно не позволяет выполнить добросовестную проверку всего объема работ. Поэтому и нет уверенности в качестве выполненных работ.

Аукционы были придуманы для экономии бюджетных средств, но в сложившейся ситуации они ведут только к их разбазариванию. Плохо сделанные или отремонтированные дороги вскоре потребуют новых расходов на их восстановление. Их восстановление на тех же принципах приведет к тем же плачевным результатам. Выход видится в том, чтобы безупречно работающим компаниям, как дорожно-строительным, так и экспертно-контрольным, выдавать специальные сертификаты. И, по крайней мере, к аукционам по наиболее важным подрядам допускать только фирмы, обладающие такими сертификатами. В этом случае фирмы будут бороться за снижение издер-

жек не за счет качества работ, ибо в противном случае они утратят возможность вновь участвовать в таких аукционах. И экономия бюджетных средств будет достигаться не за счет качества проведения общественно необходимых работ, как это порой еще случается сегодня.

*Сможет ли «АсфальтКачество»
изменить индустрию дорожного
строительства в России?*



Автодорожное строительство в России по ряду причин не ассоциируется с высокотехнологичным производством. Скорее, наоборот, в массовом сознании укладка асфальта воспринимается как низкоквалифицированный труд: надо только раскидать горячий асфальт лопатами, а затем раскатать его катком. И качество наших дорог частенько оставляет желать лучшего, невольно заставляя думать, что где-то технический прогресс летит вперед, а в дорожном строительстве он топчется на месте.

Однако во многом такая ситуация сложилась искусственно.

Ограниченность бюджетов, заставлявшая экономить, неизбежно привела к низкому качеству дорожных работ. Образовался замкнутый круг: сделанные по дешевке дороги быстро приходят в упадок и требуют нового ремонта, который опять же делают в режиме экономии. Спрос рождает соответствующее предложение: есть множество компаний, которые выполняют ремонт и строительство автодорог по предельно низкой стоимости.

В таких обстоятельствах явно не до качества и инноваций. К счастью, сегодня на рынке представлены компании, ориентированные на высокое качество дорожных работ, на применение самых передовых технологий дорожного строительства. С помощью таких фирм можно изменить ситуацию к лучшему, внедрить в практику высокие стандарты качества работ. Одной из таких компаний является подмосковная компания с говорящим названием «АсфальтКачество».

Ее специалисты гарантируют долговечность каждого метра уложенного ими дорожного полотна. И сегодня мы беседуем с учредителем компании, кандидатом технических наук Альбертом Карленовичем Мелкумяном.

– Как вы пришли к созданию частной дорожно-строительной компании? С какими трудностями пришлось столкнуться?

– Я занимаюсь дорожным строительством большую часть своей жизни. С тех пор, как я окончил институт, получил диплом инженера-строителя и до сегодняшнего дня, работал исключительно в сфере дорожного строительства, успел поработать на всех без исключения позициях дорожно-строительного предприятия: вручную раскидывал асфальт, управлял бригадой, на должности инженера проектировал дороги в сложных условиях, возглавлял асфальтобетонный завод. Другими словами, я знаю сферу и рынок изнутри. И хорошо знаю боль и проблемы, с которыми сталкиваются заказчики в процессе работ. Поэтому три года назад было принято решение основать соответствующую компанию, которая будет все эти проблемы решать и развиваться за счет высокого качества работ и предоставляемого сервиса. Идея оказалась более чем жизнеспособной. Некоторые партнеры меня поддержали, но многие предостерегали от этой затеи в связи с отсутствием спроса на подобные строительные услуги, мол, кроме низкой цены заказчику больше ничего и не нужно. В этом есть немалая доля правды, поэтому основная сложность заключалась в том, чтобы преодолеть сомнения и пойти на риск. Это трудность, с которой сталкивается любой предприниматель.

– Ваша компания занимается дорожным строительством. Какие объекты вы строите и для кого?

– На сегодняшний день мы работаем в большей степени на рынке B2B. Наши заказчиками являются компании самого разного направления. В основном это крупные строительные компании-застройщики. Мы выполняем комплексное благоустройство всей территории будущего жилого комплекса или коттеджного поселка, прокладывая заложенные в проекте дороги и благоустраивая прилегающие территории. К нам часто обращаются и представители действующих коттеджных поселков с просьбой благоустроить всю их территорию, обновить или отремонтировать внутренние дороги. Работаем с

промышленными предприятиями, с крупными складскими комплексами. Строили взлетно-посадочную полосу аэропорта. Если говорить о госсекторе, то сейчас мы работаем на объектах Министерства обороны. Работали также и с МИДом.

– Какими проектами вы гордитесь и над чем работаете сегодня?

– Сложно выделить один конкретный проект. Мы стараемся вкладывать душу в каждый. Но, безусловно, нам особенно приятно, когда крупные транснациональные корпорации или посольства западных государств, таких как Франция, Швейцария, доверяют нам свои объекты. А они, поверьте, очень тщательно и скрупулезно подходят к выбору подрядчика. И это вызывает у нас чувство гордости. Сегодня мы работаем над тем, чтобы применить накопленный опыт в сфере государственных подрядов. Рынок госзаказов сильно отличается от частного. Возможно, он даже лишает нас некоторых преимуществ, которыми мы обладаем, работая в коммерческом секторе. Однако у нас есть желание принимать участие в крупных и значимых для государства проектах. Вероятно, очень скоро мы сможем о таких проектах рассказать.

– Существует масса компаний, занимающихся асфальтированием как государственных дорог, так и территорий различного назначения. В чем отличие именно вашей компании?

– Высокое качество работ и клиентоориентированность выделяют нашу компанию среди остальных. Мы отличаемся, прежде всего, стратегическим видением. И считаем это нашим конкурентным преимуществом. Большинство наших коллег, в условиях молодой рыночной экономики, всё ещё заточены на извлечение прибыли «здесь и сейчас». Их основной целью является максимизация прибыли на каждом строительном объекте путём сокращения издержек всеми возможными способами. Мы, в свою очередь, вкладываем много ресурсов в построение сильного бренда и сохранение солидной репутации. Наша идея в том, что заказчики, довольные высоким качеством работ и сервисного обслуживания, способствуют развитию

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО РАБОТ И
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ
ВЫДЕЛЯЮТ НАШУ КОМПАНИЮ СРЕДИ
ОСТАЛЬНЫХ. МЫ ОТЛИЧАЕМСЯ,
ПРЕЖДЕ ВСЕГО, СТРАТЕГИЧЕСКИМ
ВИДЕНИЕМ. И СЧИТАЕМ ЭТО НАШИМ
КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ.

Другими словами, мы выполняем полный комплекс дорожно-строительных услуг.

– Здесь самое время спросить о гарантиях и сервисном обслуживании, которое является обязательной частью любого клиентоориентированного бизнеса. Установлен ли вами срок, в течение которого гарантировано исправное состояние построенного объекта, и осуществляете ли вы бесплатный гарантийный ремонт в течение этого срока, если какие-то дефекты все-таки возникли?

– Безусловно! Гарантийное соглашение является важнейшей составляющей любой нашей сделки. Предоставляя гарантию на выполняемые работы, мы подтверждаем



компании значительно больше, чем что бы то ни было еще. Нанимая лучших людей, выстраивая правильный маркетинг и фокусируясь на клиентоориентированности, мы способны в максимальной степени удовлетворить запросы заказчиков. Это, если хотите, проверенная западная модель ведения бизнеса. Она является более конкурентоспособной и более прибыльной в долгосрочной перспективе.

– В чем проявляется ваша клиентоориентированность?

– В мелочах. И клиент это замечает. Мы не стремимся обмануть заказчика, навязать ему дополнительные виды работ и заработать на нём как можно больше. Мы настроены максимально эффективно решить его проблему. Замечу, что заказчик может обратиться к нам без определенного технического задания, лишь с пот-

ребностью. Наш специалист выезжает к клиенту и проводит полный инженерный анализ территории. После чего мы составляем технический проект будущей, к примеру, дороги. Если требуется согласование проекта в соответствующих инстанциях, мы, конечно, берём всю эту работу на себя, снимая с заказчика какие-либо заботы. Далее мы выполняем все необходимые дорожные работы: начиная с подготовительных земляных работ и заканчивая нанесением дорожной разметки, установкой дорожных знаков и ограждений. Заказчику не требуется обращаться в организации, занимающиеся озеленением и ландшафтным дизайном. У нас в штате есть прекрасный ландшафтный дизайнер с международными наградами и опытом. Так что, при необходимости, любое сопутствующее благоустройство территории мы также берем на себя.

заказчику наше намерение выполнить их качественно и нашу уверенность в том, что с покрытием ничего не случится в течение прописанного в договоре срока. Мы обязуемся бесплатно устранить любую трещинку или яму, если они возникнут в течение гарантийного срока.

Осуществляем мы и постгарантийное обслуживание. По правде говоря, мы также намерены бесплатно устранять возникающие дефекты дорожного полотна и по истечении гарантии в рамках нашей клиентоориентированной стратегии. Но заранее заказчикам мы об этом не говорим. Хотим превзойти их ожидания.

– Стиль работы компании «АсфальтКачество», о котором вы сейчас рассказали, действительно делает вас особенными в сфере дорожного строительства. Пока это еще необычно, и клиенты должны вас

на руках носить. Если серьезно, какова реакция заказчиков на ваш подход к работе, насколько эффективна ваша клиентоориентированная стратегия? Анализируете ли вы результаты своей деятельности?

– Для этой цели мы измеряем индекс удовлетворенности клиентов (CSAT – customer satisfaction index). Делаем мы это по двум причинам. Во-первых, мы считаем, что это основной показатель состояния здоровья нашей компании. Высокий индекс сегодня – залог успешной работы предприятия завтра. Если заказчики довольны нашей работой, значит, в совокупности мы всё делаем правильно, значит, нам есть куда масштабироваться и расти. Второе – это

но и максимально удовлетворенный заказчик. Поэтому мы стараемся радовать клиента на всех этапах нашего сотрудничества, до и после выполнения работ. За это специально отвечает отдельный человек – директор по маркетингу. Его девиз – надо «удовлетворить заказчика во всех точках касания с ним». И пока у него неплохо получается.

– Известно, что «кадры решают все». Действительно, очень многое зависит от квалификации и добросовестности сотрудников. Расскажите немного о своей кадровой политике.

– Да, мы исходим из того, что кадры являются нашим конкурентным преимуще-

ственным из деловой литературы. Обязываем читать сотрудников по одной книге в два месяца. Раз в квартал мы отправляем наших специалистов на соответствующие профильные тренинги по продажам, маркетингу, HR, финансам и т.д. Это, помимо всего прочего, создает определенную корпоративную культуру и мотивирует людей на лучшую работу. Зимой, когда все дорожники отдыхают, наши специалисты учатся, повышают свою квалификацию. Часто мы организуем для них курсы в Европе.

В рабочих бригадах постоянно идет отсев недобросовестных работников. Слабое звено каждой бригады покидает её примерно раз в месяц. Это позволяет не



отличный инструмент для привлечения новых клиентов. Потенциальный заказчик с большей легкостью доверит нам свой важный проект, если увидит в списке наших довольных клиентов именитые организации. Более того, при желании он может связаться с ними и убедиться, что приятное впечатление от работы с нами остается у людей надолго. Часто так и происходит.

И результаты пока хорошие. Индекс удовлетворенности клиентов на сегодня у нас составляет 85%. К слову, это больше, чем у корпорации Apple (81%). Такой высокий индекс удовлетворенности клиентов нашими услугами достигнут потому, что мы хотим, чтобы он был высоким. Мы над этим целенаправленно работаем. Все в компании знают, что конечным результатом нашей деятельности является не только качественное дорожное покрытие,

поэтому уделяем особое внимание их поиску. Как правило, необходимо нанять одного первоклассного специалиста, который позже сможет нанять остальных. Это я о нашем менеджере по работе с персоналом, который отлично справляется с возложенными на него задачами. Если говорить в целом, то мы переманиваем хороших специалистов более выгодными и комфортными условиями работы. Не всегда нам это удается, ведь люди неохотно меняют привычный образ жизни и работы без веских оснований. Но мы, по возможности, стараемся такие «особые условия» для них создавать. Также стараемся вырастить грамотных специалистов внутри фирмы. Это больше касается административного персонала. Постоянно работаем над повышением их квалификации. К примеру, в офисе у нас есть небольшая библиотека, состоящая

только находить лучших, но и мотивировать людей не быть худшими в дорожной бригаде.

– В чем причина низкого качества асфальтирования дорог? Что вы думаете о состоянии российских дорог?

– Я могу сказать следующее: если делать все правильно, то дорога может прослужить и 15-20 лет. Рецепт тут очень прост: качественные материалы, строгое соблюдение технологии, грамотные специалисты. Если асфальт быстро приходит в негодность, это означает, что одно из трех этих условий было нарушено. И мне очень жаль, что дороги в России часто являются темой для анекдотов и размышлений на кухне, но я уверен, что скоро все изменится, просто необходимо, чтобы каждый работающий в сфере дорожного строительства делал свое дело хорошо.



– Каковы главные требования правильной технологии асфальтирования дорог?

– Есть обязательный перечень нормативных документов, установленных ГОСТов и СНиПов (строительных норм и правил), которые регламентируют технологию укладки горячих асфальтобетонных смесей. Так вот в этих документах четко написано, что основным требованием по укладке горячих асфальтобетонных смесей является правильный температурный режим, проведение работ по укладке асфальта возможно при температуре от +10°C осенью и от +5°C весной. Все остальное – это нарушение технологии. Я вижу только два исключения, когда можно проводить работы, нарушая температурный режим. Первое – это проведение аварийных работ и последующее восстановление асфальтового покрытия. И второе – когда ямы на дороге непосредственно влияют на безопасность дорожного движения, и их нужно срочно устранять. Сегодня существует специальный асфальт для проведения ремонта дорог зимой – литая асфальтобетонная смесь, которую можно использовать и в сырую погоду, и при отрицательных температурах. Но в любом случае, все, что асфальтируется в зимнее время, должно быть переделано в теплый период с соблюдением технологий и температурных режимов.

– Какую специфику имеет асфальтирование территорий промышленных и складских объектов?

– Промышленные складские помещения занимают значительную часть нашего

портфеля сданных объектов. Наши инженеры «собаку съели» на этом деле. Асфальтирование складских помещений и прилегающих к ним территорий требует особого внимания и правильной технологии укладки асфальта. Низкая интенсивность движения тяжелых грузовых машин на скорости до 20 км/ч с частыми их остановками ведет к сильным нагрузкам на дорожное полотно. Всякий раз в момент начала движения колесо оказывает деформирующее воздействие на поверхность дороги. А если принять во внимание ещё и давление на поверхность со стороны многотонного грузовика, то станет понятна причина быстрого износа и разрушения верхнего слоя асфальтобетона на территории складов. Чтобы этого избежать, необходимо грамотно составить проект, изучить грунты и, главное, подобрать правильную асфальтобетонную смесь.

Этот пример наглядно показывает, что асфальтирование только на первый взгляд кажется простым делом, тогда как в действительности это наукоемкий процесс, который требует тщательного продуцирования всех деталей. У нас этим занимаются первоклассные проектировщики – отличные ребята, которые хорошо знают свое дело. Нам очень приятно, что такие компании, как Henkel, Pepsico, McDonalds, DHL, доверяют нам асфальтировать свои складские комплексы.

– Насколько в целом сфера дорожного строительства восприимчива к инновациям и научно-техническому прогрессу? Внедряете ли вы новые технологические

приемы в свою повседневную работу? И как это сказывается на результатах работы?

– Внедрение инноваций является одним из основных направлений развития нашей компании. Наша задача – использовать все доступные в мире технологии для повышения качества наших услуг. Мы тщательно следим за всеми инновациями в дорожном строительстве, которые сегодня появляются в мире, и используем самые эффективные из них.

Новые технологии в нашей компании применяются практически на всех этапах строительства, начиная от проектирования и заканчивая укладкой асфальтового покрытия. Это беспилотные летательные аппараты, определяющие с воздуха площадь и ровность покрытия, асфальтоукладчики и автогрейдеры, оборудованные системами 3D-моделирования, дорожные катки, способные автоматически контролировать степень уплотнения покрытия, полимербитумные асфальтобетонные смеси, которые увеличивают срок службы асфальтового покрытия, геосинтетические и геокомпозитные материалы, повышающие прочность и надежность конструкции дорожного полотна.

– Из инновационных методов дорожного строительства часто упоминается инфракрасный метод асфальтирования. Используете ли вы этот метод? Где он применяется и в чем его преимущества?

– Что касается технологии инфракрасного асфальтирования, мы ее используем при ямочном ремонте. Она позволяет

проводить ремонтные работы, не оставляя швов, с меньшими затратами денежных средств и времени. При ремонте методом инфракрасного излучения ремонтируемые участки и примыкающие к ним площади одновременно подвергаются воздействию нагрева. Это воссоздает на таких участках изначальную прочную связь в существующем дорожном покрытии, устраняя границу контакта нового и старого асфальта.

– Завершающий штрих в строительстве дороги – нанесение дорожной разметки. Что лучше использовать для этих целей – краску или пластик?

– Современная дорожная маркировка наносится с помощью специальных устойчивых красок, термопластиков, спрей-пластиков, термопластичных лент и холодных пластиков. Все это отвечает требованиям ГОСТа, но в большинстве случаев все-таки используются специальные эмали.

Инновационные дорожные технологии приводят к тому, что для выполнения разметки используется не краска для асфальта, а холодный пластик. Применение такого состава рационально благодаря высокой износостойкости и способности к длительной эксплуатации в любых климатических условиях. Разметка, нанесенная красками, прослужит максимум 2 года, в то время как срок службы холодного пластика существенно выше. Еще не так давно в нашей стране не производили подоб-

ОСОБЕННО ПРИЯТНО, КОГДА ПОСОЛЬСТВА ЗАПАДНЫХ ГОСУДАРСТВ, ТАКИХ КАК ФРАНЦИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ, ДОВЕРЯЮТ НАМ СВОИ ОБЪЕКТЫ

ные материалы, а сегодня можно найти составы отечественного производства, но с использованием импортного сырья.

Кроме красок и холодного пластика в этих целях могут использоваться термопластичные лакокрасочные материалы. Они привлекательны увеличением толщины наносимого слоя и, соответственно, более высоким сроком его службы. С другой стороны, термопластики стоят дороже, поэтому их используют в основном на участках, на которых очень высока интенсивность изнашивания.

– Какие вы видите перспективы дальнейшего роста и развития компании «АсфальтКачество»?

– В условиях постоянно растущего объема дорожно-строительного рынка мы видим очень светлое будущее для нашей компании. Макроэкономическая ситуация в нашей стране нас обнадеживает. Поэтому, к счастью, мы имеем все необходимые условия и инфраструктуру

для роста. И исходим из того, что развитие предприятия зависит лишь от наших действий. Свой рост мы видим как в коммерческом, так и в государственном сегментах рынка. Постоянная работа над крупными государственными подрядами потребует от нас увеличения производственных мощностей и привлечения дополнительных инвестиций. Кстати, совсем недавно к нам приезжала делегация руководителей крупнейшей дорожно-строительной корпорации Китая за обменом опытом. Они строят не одну тысячу километров высокоскоростных магистралей в год. Должен сказать, что наши коллеги из Китая настроены очень доброжелательно и конструктивно. Хорошо, что такие теплые встречи между представителями наших государств происходят не только на высоком политическом уровне, но и на уровне бизнеса. Ежегодно проводятся десятки и сотни важных встреч между руководителями малого, среднего и крупного бизнеса как в Китае, так и у нас, в России. Подобные встречи обычно остаются незамеченными для общества, но они играют важнейшую роль в укреплении наших двусторонних отношений и, как следствие, в развитии нашей экономики. Мы обсуждали с нашими китайскими партнерами различные варианты сотрудничества. И если нам удастся построить у нас в стране качественную протяженную магистраль совместными усилиями – это будет очень здорово! Посмотрим, что будет.





ДОЛГОВЕЧНОСТЬ, ЭКОЛОГИЧНОСТЬ, КРАСОТА

Шумозащитные панели из России готовятся завоевать зарубежные рынки

Кто живет у железной дороги или шоссе, тот не знает, что такое тишина. Круглосуточный стук колес и протяжный сигнал поездов, шум потока машин и автомобильных гудков — такая романтика может довести кого угодно. Были времена, когда выбирать не приходилось, оставалось лишь терпеть и приспособливаться. Постепенно ситуация меняется в лучшую сторону. Теперь утомленные шумом соседи асфальтовых и железных дорог, а также всевозможныхстроек, могут полагаться не только на беруши или переезд, но и на новые технологии в строительстве и благоустройстве.

Так, жители расположенных рядом с новыми транспортными артериями городов и сел уже скоро смогут почувствовать благотворный эффект от шумозащитных панелей, призванных приглушить звуки с дорог и задержать пыль и гарь. Особенно приятно, что разработчиком и производителем инновационных панелей является отечественная компания «Масстар».

В прошлом году организация отметила 25-летний юбилей, и еще десять лет исполнилось с того момента, как она начала работу на рынке шумозащиты. За этот срок специалистам «Масстара» удалось добиться впечатляющих результатов. Их продукция не просто завоевала авторитет и популярность у специалистов, она получила высокую оценку государственных учреждений и была внесена в реестр сметных нормативов, о чем многим орга-

низациям нашей страны остается только мечтать. Как удалось достичь такого успеха, в чем кроется секрет фирмы и каковы ее дальнейшие планы, нам рассказал Сергей Денисов, директор «Масстар» по стратегии и развитию.

— Сергей Николаевич, расскажите, как все начиналось?

— Компанию «Масстар» в 1992 году основал мой отец, Николай Валерьевич Денисов. Это семейный бизнес, он будет развиваться и расширяться в этом ключе. На логотипе у нас изображен тигр. Это могучий благородный зверь, он символизирует силу, уверенность, мужество, мудрость. Логотип стал олицетворением того пути, который прошла компания за годы работы. Накопленный опыт и знания закаляли нас, сделали сильными и мудрыми.

— Когда появилась идея заняться защитой от шума?

— Проектированием, изготовлением и поставкой конструкций шумозащитных экранов мы занялись в 2008 году. На тот момент в России почти все экраны строились с применением панелей из оцинкованной стали, опыт их эксплуатации был минимальный. В Европе же шумозащитные экраны строили уже более трех десятков лет, и панели из оцинкованной стали там ушли в историю из-за их недолговечности и дороговизны обслуживания. Логично, что мы решили не опираться на скромные, морально устаревшие отечественные наработки, а начали развивать отношения с зарубежными коллегами — флагманами индустрии. Мы перенимали их опыт, прикидывали, применимы ли их технологии и стандарты к нашим усло-

виям. Так, в 2012-2014 годах, например, мы во время строительства инфраструктурных объектов для Олимпиады в Сочи наладили конструктивный диалог с компаниями из Италии и Австрии. Они нам дали много ценной информации, но мы решили не останавливаться на достигнутом, и в течение четырех последующих лет изучили опыт более 50 компаний из Европы, Азии и Северной Америки. Тщательно исследовали все: конструктивные решения, применяемые материалы, технологии производства, принципы организации производств.

Плодотворные отношения с зарубежными коллегами позволили компании «Масстар» перенять их опыт, оценить, применимы ли их технологии и стандарты к нашим условиям. Во время строительства инфраструктурных объектов для Олимпиады в Сочи наладили конструктивный диалог с компаниями из Италии и Австрии, а затем, в течение четырех последующих лет, изучили опыт более 50 компаний из Европы, Азии и Северной Америки. Тщательно исследовали все: конструктивные решения, применяемые материалы, технологии производства, принципы организации производств.

– Какой результат это дало?

– В 2015 году мы начали плотно работать над проектом Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД). И благодаря зарубежным коллегам и своим собственным изысканиям поняли, что ни одна металлическая панель – а именно такие предполагалось ставить вдоль этой дороги – в российских условиях эксплуатации (климат, уборка, реагенты) не прослужит в течение срока концессии, который составляет 20 лет. Европейская практика нам подсказала, что длительный срок эксплуатации отлично выдерживают шумопоглощающие панели с древобетоном, несущая конструкция которых – ядро из армированного бетона. Это дало толчок к дальнейшим исследованиям, которые мы проводили вместе с экспертами ГБУ «Автомобильные дороги» (Москва),



АО «Научно-исследовательский институт транспортного строительства», АО «Мосинжпроект». Кстати, именно сотрудник АО «Мосинжпроект» Николай Федорович Кургузиков (бывший начальник седьмой мастерской, сейчас он на пенсии) проектировал и согласовывал установку самого первого шумозащитного экрана в нашей стране. Этот экран был построен в середине 80-х годов прошлого века в Москве, на ул. Липецкая. Эксплуатируется он до сих пор. Шумозащитные панели в этом экране пустотелые, выполнены из композиции бетона и асбеста.

Дальше пошли испытания древобетона и композитных панелей с этим материалом на соответствие российским нормам и стандартам (в дополнение к имеющимся зарубежным результатам испытаний и опыту эксплуатации): на морозостойкость в солях, на сопротивление струе воды под давлением, на шумопоглощение, на звукоизоляцию. Мы получили положительные результаты и на основании полученных данных еще и усовершенствовали зарубежную конструкцию шумопоглощающих

делать не хуже, чем на Западе, и даже лучше. Сегодня наши панели в среднем в пять раз превосходят продукцию отечественных производителей по основным характеристикам. Наша продукция признана инновационной всеми основными федеральными заказчиками – госкомпаниями «Автодор», ФДА «Росавтодор», «Российскими железными дорогами». С каждым из заказчиков ведется совместная работа по применению наших панелей в текущих и будущих проектах строительства.

– Это вызвало интерес у строителей дорог?

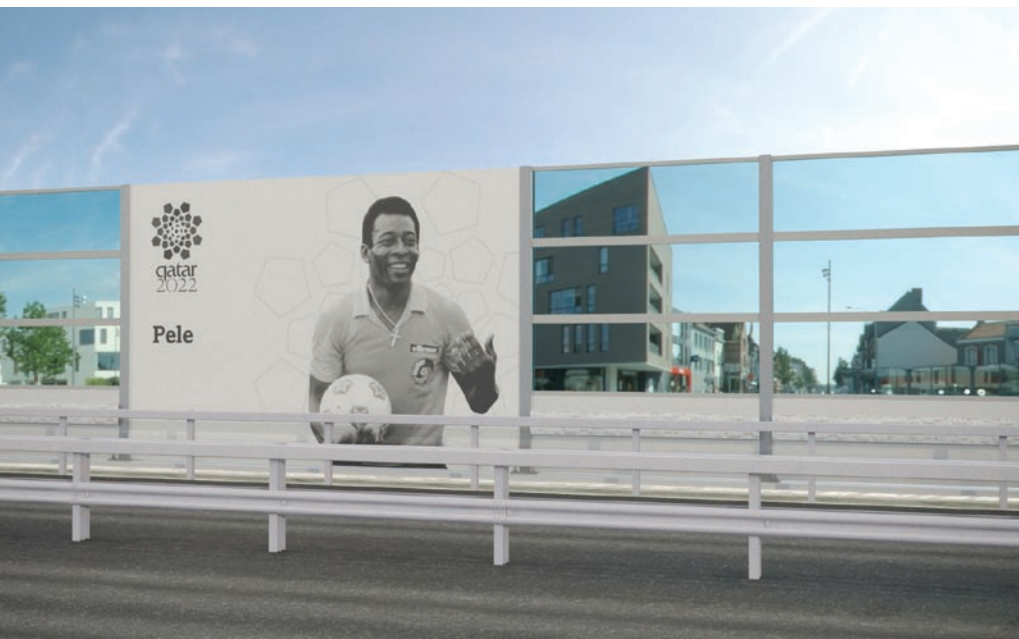
– Да, и немалый. Весной 2016 года состоялось пять технических совещаний с участием специалистов компаний, занятых на строительстве ЦКАД: ООО «ИФСК «АРКС», ООО «Кольцевая магистраль», ООО «МОИСС», ЗАО «Ленстрой», ЗАО «Институт «Трансэкопроект». На этих совещаниях участники подробно разбирали технологию производства шумопоглощающих панелей с древобетоном, результаты российских и зарубежных испытаний,

СОВМЕСТНЫЕ С ПРОФИЛЬНЫМИ
УЧРЕЖДЕНИЯМИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЗВОЛИЛИ
НАМ УСОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ЗАРУБЕЖНЫЕ
КОНСТРУКЦИИ И ЗАПАТЕНТОВАТЬ СВОЙ
СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА.

панелей с древобетоном! Разработали и утвердили СТО-17549291-001-2016 «Панели шумопоглощающие композитные с древобетоном. Технические требования» и СТО-17549291-003-2016 «Панели шумозащитные из армированного бетона. Технические требования». Получили необходимые сертификаты соответствия, запатентовали свой способ производства. Доказали, что мы можем

обсуждали экономическую выгоду применения панелей с древобетоном и вопросы их эксплуатации. Пришли к выводу, что это перспективное дело.

В ноябре 2016 года специалисты компании «Масстар» выступили с докладом в ГК «Автодор» на совещании по вопросам применения современных и инновационных технологий при проектировании, строительстве и эксплуатации автодорог.



наших инновационных технологий позволит увеличить эффективный срок службы шумозащитных экранов в пять раз и сократить расходы на эксплуатацию в течение всего срока концессии (это 20 лет) примерно на 900 миллионов рублей. И это только на одном пусковом комплексе! А их у нас пять. Если подумать, можно сделать все очень грамотно и более эффективно за те же деньги.

ОСНОВНАЯ СЛОЖНОСТЬ
В РАБОТЕ – ХАРАКТЕРНАЯ
ДЛЯ НАШЕЙ СТРАНЫ
ИНЕРТНОСТЬ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ
СТРОИТЕЛЬСТВА.
КАЖДЫЙ ПРОЕКТ
РЕАЛИЗУЕТСЯ НА
ПРОТЯЖЕНИИ ДОВОЛЬНО
БОЛЬШОГО ПРОМЕЖУТКА
ВРЕМЕНИ – ОТ ТРЕХ ДО
СЕМИ ЛЕТ. И ЗА ЭТОТ
ПЕРИОД ТЕХНОЛОГИИ
МЕНЯЮТСЯ ПОДЧАС
КОРЕННЫМ ОБРАЗОМ.

– Ваша компания имеет амбициозные планы – выйти на международный рынок. Есть ли интерес к вашей продукции за рубежом?

– Есть, и немалый. Мы сейчас работаем с партнерами из Германии, ОАЭ, Турции и Катар. Если все пойдет удачно, будем продавать лицензию на производство продукции, выполнять там подряды по комплексному сопровождению проектирования и строительства автомобильных и железных дорог. Все моменты обустройства будут рассматриваться с точки зрения архитектуры, эстетики. Они должны быть вписаны в окружающую природу, ландшафт. Мы будем учитывать исторические особенности каждого региона. Это, кстати, одно из наших неоспоримых преимуществ. При этом все материалы, технологии и элементы обустройства должны быть экологичными, инновационными, долговечными, эффективными с точки зрения расходования денег. Наша продукция конкурентоспособна по стоимости.

– Как обстоят дела с конкурентами?

– Конкуренты есть везде, в Европе компании десятилетиями занимаются производством шумозащитных панелей, на Среднем Востоке активно работают и европейцы, и китайцы, но прямых конкурентов с такой

Наша продукция получила положительную оценку и была рекомендована к применению на ЦКАД и скоростной платной автодороге «Москва-Санкт-Петербург» (СПАД). Уже в феврале 2017 года состоялась презентация серийного производства панелей ООО «Масстар», в которой приняли участие представители ГК «Автотор», ООО «ИФСК «АРКС», ООО «Кольцевая магистраль», ООО «МОИСС». Получены патенты на изобретение №2644358 «Способ производства акустической композитной панели с древобетоном» и №2657907 «Акустическая панель».

– Что дает применение ваших панелей?

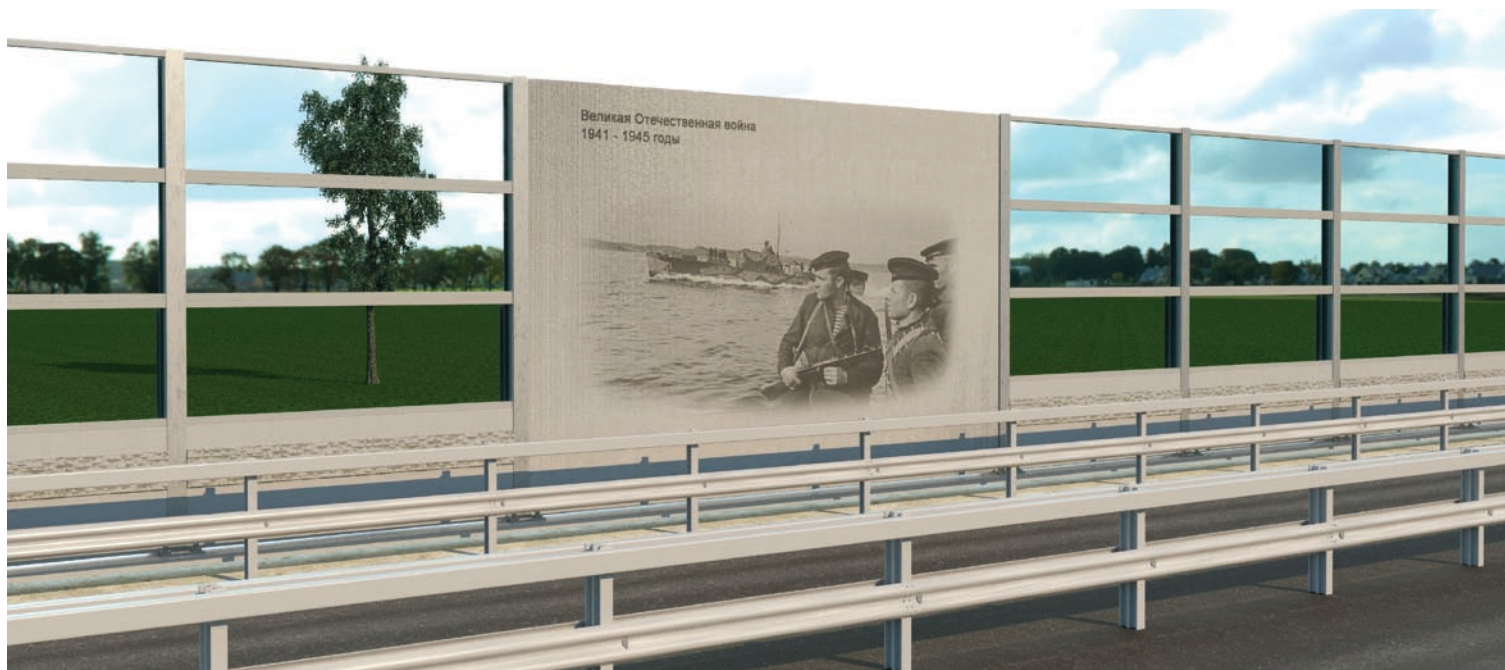
– Помимо экологического аспекта – защита от шума, пыли и вредных выбросов – есть еще и существенная экономическая выгода. По заключению экспертов, экономия заказчика строительства от применения панелей с древобетоном на участке ЦКАД с экранами общей площадью 137 000 кв.м составит более 838 000 000 рублей за 20 лет эксплуатации, а на участке СПАД с экранами общей площадью 85 000 кв.м – более 535 000 000 рублей за 25 лет эксплуатации. И, что очень важно, применение композитных панелей с древобетоном не требует дополнительного финансирования – заказчик потратит денег столько же, сколько было предусмотрено сметами на начальном этапе строительства.

– С какими сложностями вы столкнулись, когда начали заниматься шумозащитой, есть ли трудности с новыми направлениями сейчас? Чем они вызваны, как справляетесь?

– Основная сложность – характерная для нашей страны инертность реализации проектов строительства. Каждый про-

ект реализуется на протяжении довольно большого промежутка времени – от трех до семи лет. И за этот период технологии меняются подчас коренным образом. Получается, что заложенное на этапе проектирования становится устаревшим. Это можно видеть и на примере шумозащиты. Заказчики не торопятся вносить оперативные изменения и внедрять новые технологии, ведь проект уже прошел экспертизу, смета составлена и утверждена, и не хочется тратить время и дополнительные средства на новшества. С этим сталкиваемся постоянно, но чаще всего успешно объясняем, договариваемся с заказчиками и генподрядчиками. У них появляется понимание, что нет смысла тратить деньги на то, что уже морально устарело, и в скором времени придется ремонтировать или менять. Лучше вложить деньги в современные технологии, которые позволят материалам служить в 5-10 раз дольше и будут более эффективными, и, самое главное, применение таких инновационных материалов не приведет к удорожанию строительства, во многих случаях даже позволит подрядчику сэкономить: прежде всего, увеличив скорость строительства.

ЦКАД – один из примеров инертности реализации проектов в нашей стране. Проектная документация по строительству этой дороги была разработана еще в 2000-х годах. На тот момент существовала другая нормативная база, не было серьезного опыта применения шумозащитных экранов. Благодаря нашей активности сегодня все понимают, что шумозащитные экраны можно поставить на ЦКАД, уложившись при этом в те же деньги, которые предусмотрены бюджетом. На пятом пусковом комплексе ЦКАД мы проделали большую работу совместно с госкомпанией и с генподрядчиком, и их специалисты признали, что грамотное использование



же продукцией мы пока не встречали. У каждого производителя свои технологии, мы же уверены в своей.

– Как будет осуществляться контроль над производством и установкой конструкций за рубежом?

– Сопровождение заключается в консультациях, обучении, посещении нашими специалистами производств партнеров с целью контроля технологической цепочки, промежуточного и выходного контроля готовой продукции.

– Вы упомянули архитектурный аспект – эстетика, ландшафт, история. Как пришла мысль делать продукцию не только долговечной, но и красивой?

– Панели с декоративными элементами мы разработали в процессе сотрудничества с ФКУ Упрдор «Черноморье», с которым работаем со времен подготовки к зимним Олимпийским играм в Сочи. Шумозащитные экраны вдоль дорог занимают большие площади, поэтому внешний вид экранов должен быть приятен глазу и вызывать хорошие эмоции, а не уныние и тоску. Рассудив так, мы начали экспериментировать с архитектурными решениями. Сейчас у нас их огромный выбор, на любой вкус. Недавно мы закончили строительство шумозащитных экранов на подходах к Крымскому мосту со стороны Краснодарского края. При обсуждении очередного проекта – строительства обхода г. Анапы – появилась идея отразить на элементах шумозащитных экранов богатейшую историю Причерноморья. Наши специалисты изучили историю, факты, пообщались с местными краеведами, сотрудниками музеев, собрали интересный материал. Огромный исторический пласт: влияние на регион древней греческой цивилизации,

Европы и Азии, становление Османской и Российской империи, подвиг нашего народа в Великой Отечественной войне – все это мы отразили в архитектурном проектом решении, которое одобрил заказчик. В ближайшее время воплотим эту идею в жизнь. Делаем акцент на исторических моментах и интересных фактах. Подобный проект мы сделали и презентовали в Катаре в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2022 г.

– Внесение разработок компании в федеральный реестр сметных нормативов – очевидное признание ее достижений. Какие высоты еще хочется взять? И что для этого нужно?

– Действительно, наша продукция внесена в федеральные единичные расценки, это очень важный момент. На всех объектах, где расходуются федеральные деньги, можно применять наши панели. Следующий шаг – внесение в федеральные единичные расценки других наших инновационных продуктов, над которыми мы сейчас работаем. Далее – высота, которую возьмем в ближайшее время, – комплексный подход к обустройству магистралей. Мы применяем при проектировании и строительстве все наши наработки, накопленный опыт и новейшие технологии.

– На производстве вы используете программный комплекс ERP (систему автоматизации управления предприятием) от концерна «Крост». Почему выбрали именно его, чем он хорош для вашей компании?

– Фабрика «МАЖИНО», входящая в концерн «КРОСТ», – наш давний партнер, лидер в производстве конструкций из армированного бетона, который соответствует всем нашим требованиям и задачам. Программный комплекс при-

меняется при изготовлении сборных элементов из армированного бетона, в т.ч. композитных акустических панелей с древобетоном.

– Расскажите о людях, которые работают в вашей компании. Какие ценности их объединяют?

– Все наши сотрудники нацелены на достижение высоких результатов. Политика компании такова, что любой сотрудник на любой должности должен развиваться, учиться, становиться более профессиональным. Это требование современного рынка, и в этом мы своим сотрудникам помогаем. Организуем для них курсы повышения квалификации, если надо, отправляем набираться опыта за границу. Передовая компания должна иметь передовые кадры.

– Производство шумозащитных панелей будет дополняться какой-то другой продукцией?

– Разумеется. Скоро пройдут испытания и сертификацию другие продукты в сфере экологии: интегрированные в полотно акустических экранов солнечные батареи, элементы ограждения автодорог с поглощением вредных выбросов автомобилей, системы ветрозащиты на искусственных сооружениях. Ведутся исследования и разработка продуктов по генерации электроэнергии от ветровых потоков между опорами виадуков и мостов, от ветровых потоков вдоль магистралей. У нас много планов. Наша цель – выполнять работы по комплексному развитию городов, чтобы люди в современных городах чувствовали, что живут в самом удобном и комфортном окружении. Для этого мы будем объединять наши силы с ведущими компаниями из Европы и Азии



КАЧЕСТВО – В ПРИОРИТЕТЕ

Всего в 25 км от Москвы, в поселке Белый Раст Дмитровского района, расположен асфальтобетонный завод с таким же названием – Белый Раст (ООО «АБЗ БЕЛЫЙ РАСТ»). Предприятие молодое, но успело занять прочные позиции в сфере автодорожного строительства. О том, как завод появился, чем живет и каких высот достиг, мы говорим с коммерческим директором Геннадием Юрьевичем Коноплевым.

– Геннадий Юрьевич, давайте затронем предысторию бизнеса. Как и с чего все началось?

– Около 12 лет назад мы начали здесь, в Белом Растве, производство поликарбоната. До нас тут был развалившийся колхоз, стояли коровники, территория имела запущенный вид. Мы привели ее в порядок. Вслед за поликарбонатом наладили выпуск бетона, сейчас работают два бетонных узла. А потом Евгений Ильич Коноплев, один из учредителей предприятия, сам дорожник, решил осуществить мечту всей жизни – открыть асфальтовый завод. Нам всего три года, но уже есть значительные успехи.

– Получается, что для руководства завода это было знакомое дело?

– Не для всех и не во всем. Многие знания пришлось получать дополнительно. Например, я совсем мало знал об асфальте. Как и большинство, наверное – что он черный и горячий. Но окупился в эту тему, и оказалось, что это удивительно интерес-

но. Изучил подробно всю производственно-технологическую цепочку, постоянно общался с дорожными организациями и где-то за два месяца научился разбираться, что и так.

ПОЛИТИКА НАШЕЙ
КОМПАНИИ –
ДЕЛАТЬ ПРОДУКТ
ВЫСОКОГО
КАЧЕСТВА ЗА
РАЗУМНЫЕ ДЕНЬГИ
И ОТГРУЖАТЬ
СТОЛЬКО, СКОЛЬКО
ЗАКАЗАНО.

– Давайте подробнее поговорим о ваших достижениях. Чего удалось достичь?

– Когда мы открылись, тут же пошел поток клиентов. Многие оставили своих прежних поставщиков и ушли к нам. Сложно сказать, что именно их подкупило, у нас много достоинств. Мы практикуем индивидуальный подход к каждому заказчику, всех приглашаем в гости, показываем производство, консультируем. Политика нашей компании – делать продукт высокого качества за разумные деньги и отгружать столько, сколько заказано. Мы не играем с объемом, поэтому часто бывает даже возврат остатка – опытные клиенты заказывают с запасом и потом удивляются, что не все ушло в работу. Завод функционирует в круглосуточном режиме, производим практически все марки асфальтобетона, кроме цветных и литого. Все делаем строго по ГОСТу.

– Расскажите, пожалуйста, об оборудовании, на котором работает завод.

– Завод работает на немецком оборудовании «Беннингхофен» (Benninghoven). Решив производить асфальтобетон, мы озаботились вопросом, на чем это делать. Рекомендации получили однозначные: заводы фирмы «Беннингхофен» – лучшие в индустрии. Поэтому приобрели такой завод. Он себя действительно оправдывает, идеально точно дозирует материалы, которые требуются по рецептуре. Отклонения равны нулю, и человеческий фактор практически отсутствует. Оператор вводит марку и тоннаж, которые надо варить, и дальше процесс идет автоматически. Минусом поначалу было только отсутствие своего специалиста по обслуживанию контрольно-измерительных приборов – завод на 70 процентов укомплектован электроникой, и на второй год работы некоторые приборы потребовали внимания к себе. Очень тяжело шли поиски человека, который смог бы качественно и быстро справляться с поломками и сбоями. Как только такой человек нашлся, все наладилось. Теперь у нас есть главный инженер, по совместительству прекрасный КИПовец, который спасает завод от электронных поломок на 99 процентов.

– Какова ситуация с кадрами? Сложно было набирать персонал?

– С этим повезло, сразу пришла опытная укомплектованная команда, которая



дала нам большой старт. Они смонтировали завод с нуля и многому нас научили. Технический директор имеет 15-летний опыт работы на аналогичных заводах, остальные специалисты: слесари, техники – тоже люди знающие. Мы считаем, что

профессиональная, слаженно работающая команда – это 90 процентов успеха предприятия. Правда, с сотрудниками лаборатории все шло не так гладко, три раза меняли кадровый состав, пока, наконец, не нашли хороших специалистов.





– Завод – структура устоявшаяся, или его можно как-то развивать?

– Его можно модернизировать, и мы этим занимаемся. Например, каждый год появляются разные добавки для асфальтобетона, которые подаются в смесь тоже по-разному. В этом году мы поставили дополнительный конвейер для подачи в смесительную установку полимерных волокон, которая позволяет нам делать армированный асфальтобетон.

ВСЕ НАПРАВЛЕНО НА УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ СМЕСЕЙ. ИДЕЯ ВЗЯТА ИЗ-ЗА РУБЕЖА, КОНКРЕТНО ИЗ США. У НИХ ЕСТЬ ТИП ПОКРЫТИЯ ПОД НАЗВАНИЕМ SUPERPAVE (SUPERIOR PERFORMING ASPHALT PAVEMENTS), КОТОРЫЙ РАЗРАБОТАЛИ ЕЩЕ В НАЧАЛЕ ДЕВЯНОСТЫХ ГОДОВ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ТРАСС, ПОДВЕРГАЮЩИХСЯ РЕЗКИМ ТЕМПЕРАТУРНЫМ ПЕРЕПАДАМ И ИНТЕНСИВНОМУ ДВИЖЕНИЮ АВТОТРАНСПОРТА.

– А специалисты развиваются профессионально?

– Разумеется. Мы ежегодно проходим курсы повышения квалификации в профильном учебном центре, там получаем актуальную информацию по всем воп-

росам, которые нас волнуют. В этом году всей командой собирались на длительное обучение по новым ПНСТ. Со следующего года появится новый тип асфальтобетонных смесей, старые ГОСТы по битуму, щебню и асфальту перестанут работать. Появятся новые типы асфальтобетонных смесей, и называться они будут совсем по-другому. Думаю, первое время заказчики будут путаться в этих наименованиях.

– Зачем это делается, и как нововведения повлияют на работу завода?

– Все направлено на улучшение качества асфальтобетонных смесей. Идея взята из-за рубежа, конкретно из США. У них есть тип покрытия под названием Superpave (Superior PERforming Asphalt

PAVEments), который разработали еще в начале девяностых годов специально для трасс, подвергающихся резким температурным перепадам и интенсивному движению автотранспорта. Более двадцати лет эксплуатации показали, что это удачная разработка, и у нас в стране решили перенять этот опыт. Нам, чтобы угнаться за изменениями, придется кое-что изменить, дообучить персонал, нанять больше сотрудников. Так как в новом асфальтобетоне используется щебень более узких фракций, и большинство производителей щебня к этому на данный момент не готовы, мы вынуждены поставить свое дробильное оборудование, чтобы делать именно его. Также придется полностью модернизировать лабораторию завода, поставить там новое оборудование, приспособленное к новым ПНСТ.

– Каковы функции лабораторий на асфальтобетонных заводах?

– Они проверяют качество материалов. Щебень, например, по дробимости, прочности, насыпной плотности и так далее. Не у каждого завода они есть, но мы решили, что не можем себе позволить изготавливать продукцию вслепую, а именно так и обстоит дело, когда у тебя нет лаборатории. Просто не знаешь, какого она качества. Конечно, раньше можно было отвезти пробы на анализ в государственную, но это очень неудобно. Представьте: пока везешь образцы туда и ждешь результатов, продукция уходит заказчику и используется по назначению. А если качество плохое, а асфальт уже положен?

Теперь же даже в государственную лабораторию не обратишься, потому что там оборудование тоже устаревшее. Значит, будем закупать себе новое оборудование за рубежом, так как достойных отечественных аналогов импортным лабораториям пока, к сожалению, нет.

– Сложно ли находить баланс между экологичностью, ценой и качеством продукции?

– Первоначально, когда мы только подбирали поставщиков, за качеством следить было тяжело. Это, на самом деле, распространенная ситуация — они говорят, что у них прекрасные материалы, мы верим, берем партию за партией, и все в порядке, а потом начинаются какие-то проблемы. Приходится отказываться и искать новых. Так, путем проб и ошибок, наконец, нашли надежных партнеров, которые работают честно. Мы стараемся держать в чистоте территорию завода и окрестности, очень уважительно относимся к экологии. И что хорошо с заводами «Беннингхофен» — они экологически чистые, предусматривают жесткую систему фильтрации воздуха. Поэтому от них нет ни пыли, ни запаха. Мы регулярно берем пробы воздуха в окрестностях, пока нарушений не было. Раз в квартал меняем фильтры, их около 480 штук. Раньше брали их в Германии, сейчас

нашли поставщика в Санкт-Петербурге. У них замечательные фильтрующие рукава, мы очень довольны. Что касается цены... У нас она не самая высокая, при том, что мы работаем на дизельном топливе. Скоро должны провести газ, тогда мы сможем снизить стоимость продукции. Но, конечно, совсем дешевой она не будет.

в этом сезоне значительно выросла цена на асфальтобетонную смесь, так что посмотрим, что будет дальше. Думаю, что повысим свою конкурентоспособность еще и за счет услуг по строительству. Мы закупили катки и асфальтоукладчики, чтобы иметь возможность самим строить дороги, будем производить дорожную эмульсию.

МЫ СТАРАЕМСЯ ДЕРЖАТЬ В ЧИСТОТЕ ТЕРРИТОРИЮ ЗАВОДА И ОКРЕСТНОСТИ, ОЧЕНЬ УВАЖИТЕЛЬНО ОТНОСИМСЯ К ЭКОЛОГИИ. И ЧТО ХОРОШО С ЗАВОДАМИ «БЕННИНГХОФЕН» — ОНИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ, ПРЕДУСМАТРИВАЮТ ЖЕСТКУЮ СИСТЕМУ ФИЛЬТРАЦИИ ВОЗДУХА.

– Как складывается для вас ситуация на рынке?

– У нас достаточно заявок, мы не жалуемся. Клиенты нас ценят, и бывает так, что они уезжают за много километров отсюда, но продолжают заказывать у нас, даже сильно переплачивая за доставку. Правда,

В конце концов, у нас есть и бордюры, и брусчатка, и дорожные плиты, и бетон, и многое другое. На мысль натолкнули сами заказчики — им удобно работать с организацией, которая может сразу поставить и материалы, и технику, и рабочих. Постараемся освоить это направление.





«ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ»,

или как дороги, за проезд по которым надо платить, могут порадовать тех, кто привык ездить бесплатно



У России две беды...» Какие – и говорить не надо, потому что фраза эта заезжена, наверное, не меньше, чем те самые дороги. Но раздражает она не столько своей банальностью, сколько тем, что остается актуальной. Итак, речь сегодня пойдет о дорогах. Об одном из способов сделать их, с одной стороны, качественными, а с другой – свободными от пробок. Наш собеседник – генеральный директор ООО «Управляющая компания «Платная дорога» **Вадим Коваленко**.

– Вадим Владимирович, за двумя бедами погонимся – ни от одной не избавимся. Поговорим об одной из них, точнее о том, что ваша компания делает для того, чтобы перестали дороги быть бедой? На чем «Платная дорога» специализируется и какие цели перед собой ставит?

– У нас не одна компания, а группа компаний, которые занимаются анализом и отбором перспективных проектов, их финансированием и реализацией. В группу входит также Центральный научно-исследовательский и проектный институт «Платная дорога», который специализируется на изучении транспортной ситуации в российских регионах, транспортном моделировании и проведении проектно-исследовательских работ. Мы видим нашу миссию

в создании в стране таких объектов инфраструктуры, которые позволят развивать транспортную систему, увеличивать пропускную способность дорог, улучшая тем самым транспортную обстановку за счет сокращения издержек при простое автомобилей в местах существующих заторов, в создании новых рабочих мест и повышении мобильности и качества жизни населения, в конечном счете, в социально-экономическом развитии регионов.

И самая, наверное, важная, в том числе и социальная задача – это снижение аварийности, повышение безопасности дорожного движения, например, при проезде через такие объекты, как железнодорожные переезды. Сейчас они являются серьезным источником повышенной

опасности и аварийности. В настоящее время в проектном портфеле нашей группы шесть концессионных соглашений, в результате реализации пяти из которых будут созданы путепроводы через железнодорожные пути.

– Судя по названию вашей группы компаний, эти переезды будут платными. Это – обязательно или всё-таки условия, на которых будут по этим объектам передвигаться автомобили, зависят от региона, от решения его руководства?

– На данном этапе все проекты, которые у нас есть и которые мы рассматриваем, действительно подразумевают платность. Существуют разные формы государственно-частного партнерства, но в транспортной сфере, в основном, используется концессионная модель, которая предусматривает возврат вложенных частных инвестиций и средств на содержание объекта за счет взимания платы за проезд.

– Страна у нас большая, законы в ней вроде бы одни, но в каждом регионе есть свои особенности. Поговорим о «географии» вашей деятельности, о том, чем отличаются условия работы в разных регионах. И, конечно же, хотелось бы услышать о примерах удачного сотрудничества.

– Мы готовы рассматривать объекты в любых регионах. У нас нет в этом плане ограничений. При этом мы начали с Центрального и с Северо-Западного федеральных округов – тех, которые территориально к нам ближе (прим. – к Москве).

– И, наверное, дороги в которых наиболее активно эксплуатируются...

– Здесь ещё вопрос администрирования: одно дело управлять проектами, осуществляемыми в Московской области или в Санкт-Петербурге, а другое – на Урале или на Дальнем Востоке. И хотя расстояния и разные часовые пояса нас не пугают, но пока всё-таки тот объем потенциальных объектов, который есть в ближайшей территориальной доступности, с лихвой покрывает наши задачи на среднесрочную перспективу.

Что касается регионов, с которыми мы значительно продвинулись вперед, то в первую очередь, конечно, это Московская область. Из шести концессионных соглашений по проектам, которые реализуются в Подмоскovie, одно – муниципальное, где публичным партнером выступает администрация Наро-Фоминского городского округа, и пять подписаны напрямую с субъектом – с Московской областью. По нашему опыту Подмоскovie с точки зрения внутренних регламентов, возможности и скорости согласований при осуществлении такого вида партнерства опережает другие регионы, где нами рассматриваются перспективные проекты.

Здесь есть проработанная нормативная база и специальные ведомства, которые курируют взаимодействие с потенциальными инвесторами, что в значительной степени сокращает временные издержки на согласование и последующую реализацию инвестиционных проектов.

Что касается других регионов, то мы плотно сотрудничаем с Санкт-Петербургом: в июне прошлого года в рамках ПМЭФ-2017 мы подписали с городом соглашение о намерениях, согласно которому планируем осуществить строительство путепроводов с общим объемом инвестирования порядка восьми миллиардов рублей.

Санкт-Петербург также нужно отметить в качестве хорошо подготовленного для ГЧП-проектов публичного партнера. Поэтому там не нужно «заниматься ликбезом». Ведь зачастую основная сложность заключается в том, что приходится сталкиваться с непониманием механизмов государственно-частного партнерства, с отсутствием на местах каких-либо внутренних регламентов. Концессионное соглашение – это серьезный документ, который разрабатывается на десятки лет – на 20, на 30 лет, а с Наро-Фоминском у нас соглашение на 49 лет. И все риски нужно предусмотреть таким образом, чтобы на столь длительный промежуток времени их в максимальной степени минимизировать. Если у наших подмосковных партнёров это получается, то у некоторых администраций в регионах, где мы ведем диалог о сотрудничестве, такой пробел есть. Правда, нужно отметить, что они работают над исправлением ситуации.

– Что мешает больше: недостаток опыта или всё-таки отсутствие средств? Ведь вкладываться при государственно-частном партнерстве нужно не только частнику...

– Дело не столько в отсутствии средств. Наши текущие проекты финансируются только за счет частных инвестиций без использования бюджетных средств. Проблема комплексная. Во-первых, как вы правильно отметили, нет опыта. Не всегда, но часто не хватает квалифицированных кадров.

Во-вторых, важен ещё и кредитный рейтинг региона: в совсем депрессивный регион мы не пойдём. Не потому что мы такие плохие, просто нам нужна гарантия возврата инвестиций, наши проекты подразумевают обеспечение минимальной гарантированной доходности, а такие обязательства могут на себя брать только те субъекты, которые могут себе это позволить.

– Тогда не будем далеко уезжать, а останемся на ваших проектах в Московской области: чем они важны для региона?

– Проекты по созданию автодорожных путепроводов в местах пересечения с железнодорожными путями мы реализуем в

пяти районах Московской области. Замена устаревших переездов современными двухуровневыми путепроводами очень важна для повышения не только скорости, но и безопасности движения. Помимо того, что сейчас водители теряют время, стоя перед закрытым шлагбаумом, с каждым годом растёт количество аварий на таких переездах.

Проект в Наро-Фоминске заключается в строительстве участка автомобильной дороги в объезд центра города. Иногда в СМИ путают и пишут – «объезд города Наро-Фоминска». Это не так. Новая дорога должна будет разгрузить от пробок непосредственно центральные улицы города. Она станет новым удобным и быстрым маршрутом, в том числе, между федеральными трассами – Киевским и Минским шоссе. Помимо самой дороги будет построен мост через реку Нару и развязка с путепроводом через ул. Калинина. Сейчас наблюдается значительная разобщённость районов города, разделенных Нарой, а дорога позволит быстрее добираться до нового перинатального центра и других социальных объектов, расположенных на противоположном берегу.

– Немаловажный вопрос, сколько будет стоить проезд?

– Стоимость проезда по путепроводам для автомобилей первой группы определена по согласованию с Московской областью и согласно концессионным соглашениям не может превышать планку в 42 рубля в ценах 2018 года, это меньше стоимости одного литра бензина. В Наро-Фоминске тарифы будут определены непосредственно перед вводом объекта в эксплуатацию. Они будут рассчитываться исходя из покупательской способности населения и уровня автомобилизации, который сложится к этому времени. При этом сама структура проектов построена таким образом, чтобы они были социально ориентированными, и проезд – доступным для населения.

Как показывают расчеты, зачастую, в случае если водители едут по альтернативному пути, их косвенные издержки, например, на топливо, сжигаемое при перепробеге, составляют большую сумму, чем при проезде по платному путепроводу или дороге. К сожалению, люди не всегда эти косвенные расходы оценивают. Я недавно специально ездил на один из наших объектов – на железнодорожный переезд у платформы Акулово в Наро-Фоминском районе, чтобы своими глазами посмотреть на то, что там происходит. В одну сторону я простоял полтора часа, а в другую – два. Думаю, что не только я, но и все, кто стоял в этом заторе, готовы были бы заплатить не 42 рубля, а гораздо больше, лишь бы только не стоять...

Еще один немаловажный момент: повышение эффективности экстренных служб

– автомобили скорой помощи имеют право бесплатного проезда. Эта норма установлена Федеральным законом N 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации». В нём есть перечень транспортных средств, плата с которых не взимается: помимо машин скорой помощи в него входят автомобили полиции, МЧС, почты и общественный транспорт.

– От цены перейдём к качеству. По какому-то странному стечению обстоятельств, большинство дорог после ремонта довольно быстро возвращаются к доремонтному состоянию. Может, их «генетическая память» виновата, а может – недостаток ответственности. В чем, на ваш взгляд, состоят плюсы строительства и эксплуатации дорожных объектов частным инвестором?

– Говорить про объекты, которые к тебе непосредственно не относятся, дело неблагодарное, да и про «большинство дорог» я бы такое не сказал. Да, есть случаи, когда дороги действительно быстро приходят в упадок. Конечно, в причинах нужно разбираться. Их может быть много, но главная – помимо несоблюдения стандартов при строительстве – заключается, на мой взгляд, в том, что у таких дорог, как правило, нет грамотной управляющей компании. А отличие дорог местного подчинения от дорог платных и заключается в том, что за качество их создания и за последующее содержание отвечает инвестор. Вопрос здесь не только и не столько юридический, ведь формально обязанность по поддержанию дороги и на администрациях лежит. Просто инвестор должен создать качественный объект и поддерживать его на высоком уровне уже потому, что в противном случае никто через него не поедет. Поэтому мы с самого начала очень тщательно подходим к выбору и проектным решениям, и самим материалам, и контролю качества строительных работ, и последующей эксплуатации. С той точки зрения, чтобы созданные нами объекты отвечали современным требованиям безопасности и качества.

– Дорожное строительство – одна из наиболее затратных статей для государственного бюджета. Как решает эту проблему концессионный механизм? На сколько он «освобождает» бюджет?

– В результате реализации наших проектов объекты будут созданы за счет средств инвестора. Это касается и последующей их эксплуатации в течение всего срока концессионных соглашений. Что это означает для бюджета? Что те средства, которые были бы на всё это потрачены, можно направить на решение других острых социальных задач.

Беседовал Алексей Сокольский



«Технопарк Пушкино»: к новым высотам

Что делать, если на дорогах – глухие пробки, а объехать их нет никакой возможности? – Взлетать! Недалеко уже, видимо, то время, когда круг людей, которые могут себе это позволить, заметно расширится. Главное – получить такое «разрешение» ещё и от соответствующих служб, отвечающих за безопасность полётов так же, как ГИБДД отвечает за безопасность движения по дорогам. Что для этого необходимо? – Пройти обучение и получить навыки «вождения», точнее – полётов. И, конечно же, сам летательный аппарат. Всё это любителям лёгкой авиации планирует предоставлять на своих площадях «Технопарк Пушкино» в партнерстве с авиацентром «Воскресенск».

– Современный технопарк просто обязан иметь на своей территории вертолётную площадку, – считает заместитель директора по стратегическому развитию управляющей компании «Технопарка Пушкино» ООО «Техпромбизнес» Игорь Селионов. – Это, во-первых, удобно, а во-вторых, приносит вполне практическую пользу. Но нам интересна не только возможность взлета и посадки, мы планируем открыть у себя филиал этого авиацентра, одного из лучших в стране. Плюс – Центр обучения.

Авиацентром «Воскресенск» владеет компания «АвтоГиро Руссланд», которая является единственным на территории России и СНГ официальным производителем и дистрибьютором автожиров немецкой компании AutoGyro GmbH. Она уже поставляла этот вид авиатехники в такие госструктуры, как ФСО Российской Федерации, ГУ МЧС России по Красноярскому краю, а также в пограничное ведомство Белоруссии. А вот с частными покупателями всё гораздо сложнее...

– Цена того же автожира, – рассказывает Игорь Селионов, – не намного отличается от цены хорошего автомобиля. И на дальние дачи люди могли бы с удовольствием летать. Но – разрешительная система у нас

в стране пока законодательно не отрегулирована. Поэтому и летают только энтузиасты.

А вот в Китае в этом отношении намечается прорыв, что открывает огромные перспективы. В том числе и для «Технопарка Пушкино»:

– Огромный интерес со стороны китайцев мы заметили на авиасалоне МАКС, где совместно с авиацентром «Воскресенск»

выставляли вертолеты. Дело в том, что в этой стране законодательно хотят разрешить малую авиацию. Пока у них такие же проблемы, как и у нас: летать в принципе нельзя, малая авиация не развита, пилотов нет вообще. Но если законодательство, о котором идёт речь, в Китае будет принято, то фактически – открывается целая отрасль! У нас отношения с китайскими партнерами уже сложились по другим историям –



по технологиям, по беспилотникам, по телекоммуникационному оборудованию. Они к нам в технопарк приезжают, многим интересуются. С предоставлением возможности полётов малой авиации в этой стране мы сможем предоставлять им услугу по обучению пилотов. Таким образом, мы получаем и клиентов, и партнеров в одном лице. Ведь любой человек, который имеет в Китае хороший доход или определенный статус, безусловно, захочет иметь вертолет и научиться на нем летать Или же – обучить для себя «водителя» – пилота. А может и кого-то из членов семьи. Наверняка это будет очень востребовано. Говорят, что такое законодательство в Китае будет при-



занятия смогут вести до 40 инструкторов. В «Технопарке Пушкино» – теоретическая часть, в авиацентре «Воскресенск» – практические занятия.

Есть у сотрудничества с авиацентром помимо обучающего и другие перспективные направления.

– Авиацентр является дилером немецкой компании AutoGyro GmbH, то есть в его задачи входит не только продажа автожиров, гиропланов, но и их обслуживание, сервис. А у нас есть огромные площади, которые мы готовы им для этих целей предоставлять, – рассказывает Игорь Селионов. – Плюс ко всему они уже порядка десяти лет занимаются ещё и разработкой двигателей для беспилотных летательных аппаратов. Процесс этот довольно-таки сложный, но и технопарк у нас – технологичный, а значит к нам приезжает очень много хороших специалистов, которые могут быть им полезны. Площади для размещения испытательных стендов у нас тоже есть.

Собирают в авиацентре «Воскресенск» и свои автожиры – может быть пока и не столь удобные, как немецкие, но работа в этом направлении идет плотная, и я думаю, что результат будет. Вопрос, как обычно, в финансировании: нужны немалые инвестиции, потому что при такой работе необходимо постоянно проводить тестирование, испытания, которые очень затратны. Но есть хороший опыт: в авиацентр часто приезжают ветераны авиации и авиастроения, ученики Камова, легендарные личности, «старая гвардия». Они и подсказывают молодежи, в каком направлении и каким образом можно и нужно двигаться. Ведь стопроцентное «ноу-хау» в таком деле придумать сложно, если вообще возможно. Все равно основа, база – это те же советские разработки. Их просто нужно модифицировать, улучшать и применять в новых технологических условиях и новых летательных аппаратах. Всё это – хорошее поле для нашей совместной работы.

нято уже в этом году. Соответственно мы ожидаем своего рода «бум», поэтому авиацентр «Воскресенск» сам с таким возросшим спросом не сможет справиться, и мы с ними договорились о сотрудничестве.

За Китай можно порадоваться, а как же наша страна? По словам Игоря Селионова, в России пока всё непросто, даже с беспилотниками...

– Законодательство в этом направлении прорабатывается, но юридические вопросы, к сожалению, быстро не решаются. Потому что не понятно, например, кто в случае каких-либо эксцессов должен нести ответственность за действия тех же беспилотных аппаратов или беспилотных автомобилей: разработчик, производитель, пилот?.. Мы принимаем участие в этом законодательном процессе, пытаемся прописать в Гражданском кодексе какие-то новые статьи, но это работа, думаю, не одного года. Потому что и мировой практики тоже ещё нет. Есть только желание.

Площадка для создания Учебного центра уже подготовлена, сейчас там идёт ремонт. Одновременно в случае большого спроса





MITAS В РОССИИ: «За пять лет мы увеличили долю шин на российском рынке в три раза»

В 2016 году один из ведущих производителей индустриальных и сельскохозяйственных шин Trelleborg приобрел чешского производителя Mitas. О перспективах развития бренда в России и планах по развитию мы побеседовали с генеральным директором Mitas в России Йозефом Ручеком и генеральным директором ООО «Национальный Шинный Альянс», эксклюзивного дистрибьютора Mitas, Денисом Ильяшевым.



– В 2016 году Trelleborg приобрел компанию Mitas, как это повлияло на работу? Какие изменения произошли в структуре сбыта и продвижения продукции?

Йозеф Ручек: – Да, на глобальном рынке такие вещи происходят довольно часто и какие-то движения в этом направлении у наших бывших владельцев созрели уже давно. В данном случае под флагом Trelleborg объединили свои возможности два крупных мировых производителя сельскохозяйственных шин, а также шин для индустриальной и строительной техники и мотоциклетных и велошин, образовав тем самым крупнейшую в мире структуру по производству и сбыту этой продукции. В этом смысле нас этот шаг хорошо стимулировал, и мы считаем это высокой оценкой нашей работы за последние несколько лет, в том числе и на рынке России. Одно дело производство, где специалисты очень быстро находят

возможности синергии производственных мощностей обеих компаний, другое дело правильное выстраивание сбытовых схем и позиционирование брендов на отдельных рынках.

Общая сбытовая структура в России была согласована новыми акционерами в прошлом году, коммерческие фирмы обеих компаний год назад съехались в общий современный офис в московском бизнес-центре «Портплаза», размер и уровень которого соответствует нашим новым задачам. Сообща работают специалисты по продвижению брендов Trelleborg и Mitas, отдельно ведется реализация сельскохозяйственных и индустриальных шин обоих брендов, отдельно работает специалист по поставкам шин Trelleborg и Mitas на конвейеры заводов по производству комбайнов и тракторов в России. Нововведением для нас также стало закрепление за нашим филиалом стран Таможенного союза и Украины, что, без сомнения, увеличило присутствие наших брендов на этих рынках.

– Mitas – один из крупнейших производителей сельскохозяйственных шин в мире.

Как вы оцениваете свое присутствие на российском рынке?

Йозеф Ручек: – Совместно с компанией «Национальный Шинный Альянс» за последние пять лет мы увеличили долю шин с нашими брендами на российском рынке примерно в три раза и укрепляем свои позиции дальше. Только с 2015 года мы завезли и продали для НША из наших европейских заводов около 20 000 тонн шинной продукции. Это подкреплено поставками сельскохозяйственных шин на комплектацию ведущим производителям техники в России, таким как «Ростсельмаш», John Deere, CLAAS и CNH, причем размер наших поставок на комплектацию и на вторичный рынок соизмеримы.

На протяжении последних лет наши шины занимают стабильные ведущие позиции по импорту в Россию в своих сегментах.

– Как вы оцениваете систему дистрибуции бренда Mitas на территории России, и как вы видите эту систему в будущем?

Йозеф Ручек: – На вторичном рынке России в режиме эксклюзивного дистри-

бьютора мы работаем четвертый год с компанией НША. Это дает нам возможность уделять надлежащее внимание развитию поставок на комплектацию заводов и на экспорт. Результаты подтверждают ударную коммерческую силу такого решения. Ничего в этом мире нет идеального и стабильного, конъюнктура рынка и планы конкурентов меняются, приходится совместно вырабатывать новые стратегии и тактические ходы, но в целом нас такая схема устраивает, и мы планируем ее поддерживать в дальнейшем.

– Где сейчас производятся шины Mitas, и планируется ли открытие производственной площадки в России?

Йозеф Ручек: – Компания Trelleborg выпускает на данный момент шины Mitas на трех собственных заводах в Чехии, на заводах в Сербии, США и Словении. Вопросом размещения производства в России, сроками и параметрами такого проекта, уверен, занимается наш стратегический маркетинг, очень надеюсь, что застану на работе такое решение. Ведь мне уже 60 лет... В любом случае могу сказать, что, если бы сегодня у нас был в России наш собственный завод, то наши позиции были бы еще более крепкими и несокрушимыми.

– Сейчас холдинг выпускает три бренда: Trelleborg, Mitas, Cultor. Как разобраться в вопросах позиционирования неуклюжему потребителю? В чем отличие этих брендов?

Йозеф Ручек: – Марка Trelleborg на сельскохозяйственных шинах – это премиальный бренд со всеми из этого вытекающими, т.е. исключительное качество, доступность, большая техническая и рекламная поддержка производителя. Mitas – отличные шины с прекрасной репутацией и качеством, а также глобальной технической поддержкой. Cultor – это качественные шины для более бюджетного потребителя. В общем, это можно сравнить с машинами: концерн Volkswagen выпускает машины Porsche, Audi, Skoda и SEAT. Все эти машины имеют свои схемы сбыта, дилерские сети, хорошо прослужат своему владельцу и не подведут. И таких примеров в мире бизнеса много, и даже в нашем секторе.



– Компания «Национальный Шинный Альянс» (НША) эксклюзивно представляет бренд Mitas в России. Как вы оцениваете свои перспективы?

Денис Ильишев:

– Компания НША – крупнейший поставщик промышленных и сельскохозяй-



ственных шин на российском рынке. За 8 лет сотрудничества с компанией «Митас» мы зарекомендовали себя как надёжный партнёр, а бренды Mitas, Cultor стали не только узнаваемы на рынке, но и занимают устойчиво лидирующую долю продаж.

Компания Trelleborg приобрела качественного производителя шин и, обладая современными технологиями и разработками, будет и дальше предлагать на рынке качественный продукт, отвечающий требованиям потребителей.

Региональная сеть «Национального Шинного Альянса» на текущий момент насчитывает 7 филиалов, помимо центрального офиса в Москве, и более двух десятков дилеров по всей стране. Мы поддерживаем оптимальное соотношение ассортимента и количества шин на центральном и региональных складах, необходимых

для участия в крупных тендерных торгах и удовлетворения растущего спроса. Наши основные клиенты в этих регионах – это крупные агрохолдинги, сельскохозяйственные предприятия и строительные организации.

Мы активно продвигаемся в регионах, участвуем во всех крупных выставках, таких как «Золотая Нива», «ЮгАгро» и т.д. Кроме того, мы тесно сотрудничаем и с производителями сельскохозяйственной техники. У нас есть действующий проект по предоставлению услуг по сборке комплектов для первичной комплектации John Deere в России. Шиномонтажный сервис сертифицирован компаниями Mitas и John Deere RUS. Мы намерены серьезно наращивать свое присутствие и совместно с компанией Trelleborg предлагать оптимальные решения для наших партнёров.





ЗАДАЧА ЦИФРОВИЗАЦИИ – улучшить качество жизни

«Начинаем с первой цифры», – говорил дирижёр, и оркестр начинал играть. Цифры, «цифровизация»... Эта «музыка» звучит теперь всё громче, и кто бы мы ни были по профессии, по своим интересам, без «цифры» уже никуда. Сомневаетесь? – Вспомните про свой смартфон... Новые технологии уже не стучатся, а запросто входят в нашу жизнь, заставляя принимать их как «объективную реальность, данную нам в ощущениях». Новые слова, термины сначала напрягают слух, заставляют «копаться в словарях» (если, конечно, это выражение применимо к списку страниц в Google или в Яндекс), а потом становятся такой же частью нашего языка, как английский «кекс», арабский «магазин», немецкий «рынок» или латинская «кастрюля». Даже люди, которые, мягко говоря, «не совсем понимают», что такое блокчейн, наверняка не раз уже слышали это слово. А ведь у блокчейна в Москве есть резиденция. В неё и направляемся.

Антон Привезенцев, директор Координационного центра Межправительственной комиссии по сотрудничеству в области вычислительной техники. По инициативе именно этого подведомственного Министерству цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации учреждения, на их площадях и был создан Центр компетенций Blockchain Residence.

– Это не только компетенции в области блокчейна. Это компетенции в области технологий цифровизации – в области больших данных, искусственного интел-

лекта, дополненной реальности, бессерверных технологий, туманных вычислений... Но на старте мы, конечно, особое внимание уделили и до сих пор уделяем именно блокчейну как технологии, которая может применяться не только для криптоиндустрии. Что же такое блокчейн? Блокчейн – это полная история транзакций децентрализованной системы, которую невозможно изменить, так как настоящую информацию хранят все участники децентрализованного сообщества одновременно! Блокчейн состоит из цепочки блоков, которые хранят и автоматически обновляют информацию о транзакциях в

реальном времени. Эта такая своеобразная книга учета, а блоки – как страницы с уже заполненной информацией. Эта технология вызывает особый интерес по возможностям её применения – в государственном управлении, в социальной сфере, в различных бизнес-процессах. Например, у нас есть очень хорошее – отобранное, изученное решение по применению блокчейна в логистике, которое мы презентовали в исполнительном комитете СНГ и которым очень заинтересовались наши коллеги из Белоруссии. Оно позволяет безопасно перемещать транзитные грузы, в том числе и через территорию Российской Федерации. Что значит безопасно? И поставщик, и заказчик могут быть уверенными в том, что контейнер действительно не вскрывался, и те данные, которые записаны в первоначальной цепочке блоков, не изменились. Например, закрытый блокчейн привязывается к датчикам, к самим устройствам (так называемый «интернет вещей»), что позволяет, помимо прочего, сделать более прозрачной работу таможенного органа, снизить коррупционные риски. Тот, кто отправляет груз, может быть уверенным в том, что изменений в его таможенной декларации не будет, или же будет видно, где такие изменения произошли. Блокчейн в этом решении не даёт возможности «откатить информацию назад». Мы сейчас прорабатываем вопрос реализации такого пилотного проекта на одном из таможенных постов. Причем датчики – тоже российского производства: мы скооперировались с разработчиками из Сколково, которые получили грант на их разработку и свой проект реализовали. Эти датчики реагируют на свет, на объем и т.д.

Чем интересна Блокчейн-резиденция и почему она важна для нашей страны, для цифровизации в целом? Президент Владимир Путин в своём Послании Федеральному Собранию говорил о том, что нам надо формировать собственные цифровые платформы, которые должны быть совместимы с глобальным информационным пространством. Мы знаем, что даны четкие поручения: обеспечить ускорение технологического развития России. Это должно быть конкретно выражено в увеличении количества организаций, которые осуществляют технологические инновации, обеспечивают ускоренное внедрение цифровых технологий и в экономике, и в социальной сфере.

Основной своей идеей мы сделали отбор и анализ продуктов и проектов. Мы привлекли в Блокчейн-резиденцию специалистов – тех, кто непосредственно разрабатывает те или иные решения. В том числе и бизнес, у которого уже есть проекты, но требуется инвестиционная поддержка. Мы такие проекты тоже анализируем, отбираем, верифицируем. У нас есть

уже положительная история: в мае 2018 года совместно с IDACB (Международная децентрализованная ассоциация криптовалют и блокчейна) мы провели крупный форум. Он назывался Всемирный саммит по блокчейну и криптовалютам. Оргкомитет по его подготовке возглавил тогда ещё Советник Президента Герман Клименко. Со стороны Государственной думы РФ в подготовке к саммиту принимал участие председатель Комитета по финансовым рынкам Государственной думы РФ Анатолий Аксаков. В рабочую группу были вовлечены достаточно квалифицированные эксперты не только в области криптоактивов, но и эксперты по разработке и применению технологии блокчейн в различных отраслях экономики и в социальной сфере. Работа саммита проходила по 11 направлениям. Мы, как подведомственное учреждение Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, стали организаторами секции «Связь» и достаточно успешно её провели. У нас выступали представители «большой четверки» сотовых операторов, представители Департамента информационных технологий города Москвы, различные компании, которые поделились конкретными решениями по применению блокчейна в телекоме. Было очень интересно, а самое главное, что по итогам работы саммита мы для себя сформировали межправительственные контакты более чем с 60 странами, представители которых приезжали на это мероприятие.

Мы ведем активную работу на международном уровне. Помимо реализации саммитов мы совместно с IDACB создали «Роудшоу», крупнейшее по охвату инвесторов в мире. World Blockchain Roadshow – так назвали проект – уже посетил 17 стран мира от Азии до Европы. Наши международные партнеры с большим интересом откликаются на призыв к сотрудничеству. Так, в Куала-Лумпур в рамках «Роудшоу» встретились с крупнейшей в Азии интернет-зоной «Интернет Аджая», в Дубаи провели работу с free-зоной «Интернет Сити», обменялись опытом с «Криптовели» – известной долиной в ЦУГе. И мы перенимаем опыт и делимся собственными наработками, что дальше дает возможность проектам получать международных инвесторов и партнеров.

Всего в этом году планируем посетить более 25 стран. И каждый раз набираем и российские проекты для участия в Roadshow. Мы видим что на международном уровне Россия занимает лидирующие положение по их числу и качеству команд в высокотехнологичном секторе.

У нас есть множество инициатив в различных сферах. В Подмоскovie, например, мы вместе с Общественной палатой Московской области реализуем проект, который называется «Цифровая медици-

на Подмоскovie». Суть его заключается в том, что в двух округах – Рузском и Шаховском – мы размещаем в медучреждениях специальную стойку для телемедицины, обеспечиваем зашифрованный канал связи, благодаря которому можно будет обмениваться персональными данными. Мы договорились с компанией Huawei Technologies, которая за свой счет такое оборудование предоставит. Этот сервис позволит жителям этих отдаленных муниципальных образований получать прямые консультации специалистов ведущего медицинского учреждения области – МОНИКИ имени Владимирского. Без поездок в Москву. Достаточно будет прийти в нужное время в свое районное центральное медучреждение.



Для чего вообще нужна цифровизация? Она должна улучшить качество жизни граждан. Вот что самое важное! Согласитесь, что жителям мегаполисов стало намного легче пользоваться городскими услугами после того, как появились единые порталы предоставления государственных услуг, в том числе региональных. Это быстрее, это прозрачно, а в случае превышения со стороны должностных лиц каких-то полномочий, можно эти неправомерные действия пресекать. Даже запись в школу или в детский сад стала более прозрачной. Очень много можно найти плюсов и в обычной бытовой жизни гражданина.

Что касается бизнеса, то благодаря цифровизации многие процессы автоматизируются, роботизируются. Соответственно мы видим, что уменьшается ручной труд, что процессы происходят быстрее, более эффективно. Мы понимаем, что бизнес и сам заработает больше, и доходная часть бюджета увеличится, что обеспечит уверенное развитие экономики.

«Технологическое отставание, зависи-

мость означают снижение безопасности и экономических возможностей страны, а в результате – потерю суверенитета», – сказал наш Президент. Действительно, если раньше во времена «холодной войны» была «гонка вооружений», то сейчас, по сути – «гонка развития цифровых технологий». Это своего рода «цифровая революция». И, конечно, надо её использовать.

С 24 по 28 сентября мы проведём в Государственной думе Российской Федерации выставку, которая будет называться «Цифровая неделя». Её цель – скоординировать деятельность разработчиков высокотехнологичных пилотных проектов и государственного сектора, оказать содействие в информационном продвижении цифровой экономики. И, конечно,

провести демонстрацию возможностей высокотехнологических проектов компаний-лидеров. Свои экспозиции на выставке планируют представить такие крупные компании, как Huawei Technologies, IBS, Сбербанк, Мегафон, Самсунг, Ред софт, Лэксан и ряд других компаний – менее известных, но с очень интересными проектами в области информационной безопасности, в области здравоохранения, в области системно-управленческих и платформенных решений.

Мы уверены, что в работе выставки примут участие и депутаты, представители профильных комитетов – по информационной политике, по информационным технологиям и связи, по энергетике, по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству. Мы надеемся, что благодаря работе этой выставки мы действительно создадим возможность для представителей высокотехнологических компаний задать представителям как законодательной, так и исполнительной власти интересующие их вопросы.



ЗАЩИТА ПРАВ УЧАСТНИКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ

Сергей Гудылёв, магистр юриспруденции,
старший юрист Адвокатского бюро
«Юрлов и Партнёры».

Подряд – ядро хозяйственных отношений в сфере строительства. Неисполнение участником строительства принятых по договору подряда обязательств в лучшем случае разрушит вертикаль подрядчиков и поставит под угрозу успешное завершение строительства. А если невозможность исполнения обязательств стала следствием несостоятельности? При выходе на сделку компании зачастую не предполагают банкротство контрагента. Еще реже у стороны есть четкое понимание неблагоприятных последствий такого банкротства. Ниже мы рассмотрим некоторые случаи злоупотребления правами участниками строительства в процедурах банкротства.

ОТЛАГАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ ОПЛАТЫ РАБОТ ПРИ БАНКРОТСТВЕ ЗАКАЗЧИКА

Привлечение генеральным подрядчиком к исполнению своих обязательств субподрядчиков – обычная практика в сфере строительной деятельности. Если договоры с субподрядчиками являются «зеркальными» – имеет место классическое посредничество с целью получения

прибыли за счет разницы в цене сделок. Принимаясь за выполнение работ, такой субподрядчик осознает возможность получения оплаты лишь в том случае, если работы будут приняты конечным заказчиком. Не получив денежных средств от заказчика, посредники не расплачиваются с субподрядчиками самостоятельно. Логичным развитием событий является принудительное взыскание задолжен-

ности, банкротство подрядчика и переход управления над должником в руки арбитражного управляющего в конкурсном производстве. Может пройти несколько лет, прежде чем добросовестный субподрядчик сможет предъявить к заказчику требование о взыскании причитающихся ему денежных средств. Или к своему удивлению обнаружит неправомерность такого требования.

В марте текущего года Верховный суд РФ рассмотрел требование конкурсного управляющего подрядчика о взыскании с заказчика удержанной им в обеспечение гарантийных обязательств подрядчика части стоимости выполненных работ (определение ВС РФ от 12.03.2018 N 305-ЭС17-17564). Суд указал на невозможность взыскания в пользу несостоятельного подрядчика удержанной заказчиком суммы до окончания гарантийного срока: в целях получения денежного эквивалента такая дебиторская задолженность может лишь реализовываться на торгах.

Согласовать условия гарантийного удержания заказчик и подрядчик могут и с целью причинения имущественного вреда добросовестному субподрядчику. Если готовящийся к преднамеренному банкротству подрядчик предоставит заказчику 20-летнюю гарантию под 10% стоимости строительных работ, то субподрядчику едва ли стоит рассчитывать на существенное пополнение конкурсной массы по итогам торгов.

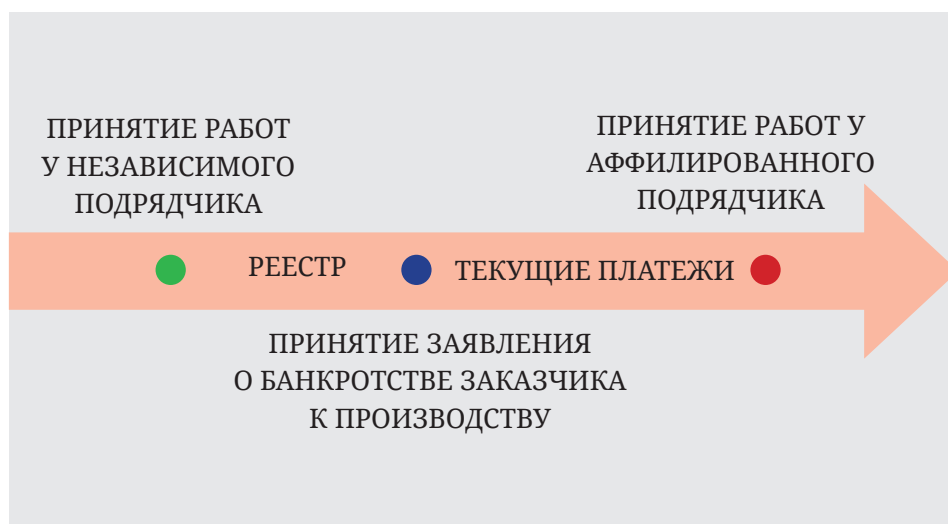
Другим распространенным отлагательным условием, в зависимость от наступления которого может быть поставлена необходимость оплаты строительных работ, – банковская гарантия. Если гарантийный срок на выполненные работы не истек, а замещающее обеспечение (банковская гарантия) не предоставлено, заказчик не может быть понужден к исполнению обязанности по оплате работ.

Учитывая, что в отсутствие соглашения с заказчиком субподрядчик не имеет правовых оснований требовать прямой оплаты работ, принятые платежеспособным (на момент завершения строительства) заказчиком работы останутся без оплаты.

ТЕКУЩИЕ ПЛАТЕЖИ ПРИ БАНКРОТСТВЕ ЗАКАЗЧИКА

Возникшие после даты вынесения определения о принятии дела о банкротстве к производству требования кредиторов об оплате выполненных работ являются текущими. Такие требования находятся в приоритете перед возникшими до принятия заявления о признании должника банкротом и погашаются вне конкурса.

В договорных отношениях по выполнению работ критерием для разграничения текущих и реестровых платежей является период выполнения работ, а не дата заключения договора или возникновения обязательств по оплате.



Если работы считаются выполненными в момент их приема заказчиком, значит искусственная отсрочка принятия заказчиком работ у аффилированного подрядчика предоставит последнему преимущество перед теми подрядчиками, работы которых были приняты раньше. В условиях несостоятельности принятые до принятия заявления о банкротстве работы добросовестного подрядчика по итогам реализации имущества должника не будут оплачены в полном объеме.

Как видно, скорейшее принятие выполненных работ при банкротстве заказчика неожиданно сыграет против подрядчика.

Рекомендации:

- выступая в роли субподрядчика, оценивайте условия не только своего договора. Запросите соглашения генерального подрядчика с заказчиком, чтобы проанализировать риски их банкротства;
- заключите соглашение с заказчиком или генподрядчиком о необходимости прямой оплаты принятых ими работ;
- заказчик или генеральный подрядчик могут обеспечить обязательства перед вами своим поручительством.



Рекомендации:

- отслеживайте по возможности сроки принятия работ у других подрядчиков, работающих на объекте;
- регулярно отслеживайте ключевые сведения об участниках проекта. Автоматизируйте процесс с помощью электронных сервисов проверки контрагентов;
- поддерживайте личный контакт с руководством контрагента. Это позволит распознать номинальных лиц и оценить вероятность наличия корпоративных конфликтов внутри организации.

120 ЛЕТ РАБОТЫ НА БЛАГО СЕЛЬСКИХ ЖИТЕЛЕЙ:

Московский региональный союз потребительской кооперации празднует юбилей



Рассказывает советник председателя МСПК Артур Левонович Абрамян:

– Наша структура имеет давние традиции. Образована она была в 1898 году по инициативе Московского общества потребителей “Взаимная польза”, и изначально носила название Московского союза потребительских обществ.

Это был первый кооперативный союз в России, именно он положил начало созданию в стране единой системы потребительской кооперации, состоящей из первичных потребительских обществ и потребительских союзов разных уровней.

В конце сентября у нас юбилей – будем отмечать 120 лет с момента возникновения союза. Конечно, за это время в государстве произошло много изменений, но мы продолжаем успешно работать, востребованы и действительно позиционируем себя как социально ориентированная структура. Так, несмотря на все экономические сложности, мы стараемся выполнять свою основную миссию – предоставлять сельскому населению товары в шаговой доступности.

Что представляет собой МСПК в наши

Импортозамещение, продвижение местных производителей, обеспечение населения качественными продуктами повседневного спроса. В эпоху санкционной войны с границей мы часто слышим упоминания об этих проектах, но вряд ли кто-то сможет назвать лица и организации, которые претворяют их в жизнь. Между тем, имена и названия вполне конкретны. Одним из активнейших исполнителей этих планов на территории Московской области является Московский региональный союз потребительской кооперации (МСПК), по праву считающийся ярким представителем социально ориентированного ритейла.

дни? У него есть своеобразный штаб – Московский региональный союз, в который входят организации, находящиеся в районах и городах Московской области. На сегодняшний день организация представлена потребительскими обществами в 47 муниципалитетах Подмосковья, численность ее магазинов доходит до 1400. Потребительские общества функционируют в соответствии с законом о потребительской кооперации. Магазины в основном расположены в сельской местности, их площадь меняется от одного населенного пункта к другому. Традиционно они предлагают местным жителям товары повседневного спроса, из которых 70-75 процентов занимает продовольственная группа. Остальное приходится на непродовольственные товары, в том числе приспособления и химикаты для садоводства и дачников, которые пользуются большим спросом.

МСПК – структура многоотраслевая. Здесь представлены и розничная, и оптовая торговля, а также общественное питание, строительство, автоперевозки, заготовки и даже подготовка кадров – в системе МСПК работают два профильных техникума. Но основной оборот приходится на розничную торговлю.

Большой опыт, заслуги и авторитет организации позволили наладить успешное коммерческое взаимодействие с сетевым гигантом «Пятерочка». В рамках этого проекта МСПК продвигает продукцию местных производителей на полки магазинов партнера.

– Наше сотрудничество с «Пятерочкой» по ряду вопросов имеет уникальные подходы и решения, и для нее, и для нас, – подтверждает господин Абрамян. – Как возникло желание вести проект вместе? Это был взаимный интерес, мы шли навстречу друг другу и долго выработывали это соглашение, продумывали все моменты взаимодействия в течение года. В 2015 году проект запустили, сейчас, я с уверенностью это говорю, он успешно реализуется. Итак, что произошло? Мы пустили на полку сетевых магазинов «Пятерочки» товары, производимые на территории области и не входящие в линейку продукции, которую обычно реализует этот сетевой гигант. Это очень важный шаг. Ведь эти товары люди знают и любят, их изготавливают здесь, это родное. Мы также запустили программу «Магазин в магазине». Суть в том, что в «Пятерочке» есть секция с товарами локального производства, интересными, имеющими какую-то особенность, дополняющими основную линейку. Это привлекает внимание покупателей. И, кроме всего прочего, в торговом процессе задействованы наши кадры. Это наше основное богатство, местное население области. «Пятерочка» же провела их обучение. Для таких магазинов, где есть наши производители, используются аббревиатуры МСПК, «Пятерочки» и конкретно райпо, на территории которого расположены магазины. Это значительное событие, потому что крупные структуры неохотно вносят изменения в свой бренд.



МСПК – СТРУКТУРА МНОГООТРАСЛЕВАЯ. ЗДЕСЬ ПРЕДСТАВЛЕНЫ И РОЗНИЧНАЯ, И ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ, А ТАКЖЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО, АВТОПЕРЕВОЗКИ, ЗАГОТОВКИ И ДАЖЕ ПОДГОТОВКА КАДРОВ – В СИСТЕМЕ МСПК РАБОТАЮТ ДВА ПРОФИЛЬНЫХ ТЕХНИКУМА. НО ОСНОВНОЙ ОБОРОТ ПРИХОДИТСЯ НА РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ.

Пока таких магазинов около 70, в дальнейшем их число может увеличиться.

Немаловажным отличием МСПК от других ритейлеров является ее открытость для диалога с производителями и поставщиками и гибкость при формировании ассортимента на местах.

– Во многих компаниях решения принимаются формально и жестко. Попастъ, скажем, в систему поставок сетевой организации чрезвычайно сложно, – объясняет Артур Леонович. – У «Пятерочки» это тоже есть. Во всех магазинах основной ассортимент должен быть одинаковым, по

всей области и по всей стране. У нас тоже наличествует строгий отбор продукции, но принцип формирования закупочного портфеля другой, если можно так сказать. Мы учитываем особенности каждого района области. Промышленный или сельский район, какое население. Научные кадры там живут или рабочие... Эта специфика сложилась, она есть, с ней необходимо считаться. И наши специалисты хорошо знают, что населению нужно, что пойдет в продажу, что нет. Местные торговые отделы хорошо в этом ориентируются. Поэтому в каждом районе мы предлагаем

именно то, что востребовано, каждый магазин сам определяет свой ассортимент. Кстати, у многих наших магазинов даже в элементах оформления есть какая-то своя изюминка. Красивые здания, внутренняя отделка, еще что-то. Жителям это нравится, и это все мы используем.

Чтобы товары попали на полки, производителю не нужно обходить каждый магазин МСПК по отдельности – достаточно обратиться в районное общество потребителей, к которому относятся интересующие его торговые точки.

– Мы идем навстречу тем, кто хочет реализовать свою продукцию через наши магазины. Если надо, предоставляем свои складские помещения, откуда продукция развозится по точкам, или они сами ее распространяют. Конечно, мелким производителям невыгодно самим заниматься доставкой до места, особенно, если это скоропортящиеся товары, – признает Артур Абрамян. – Но мы стараемся искать выход. Дистрибьюторов сейчас много, и у большинства поставщиков и производителей наша география присутствия в области не вызывает особых трудностей.

Московская область, как известно, постепенно превращается в огромный коттеджный поселок. Новая инфраструктура, новые населенные пункты, казалось бы, меняют облик сельской местности и образ жизни населения. Но даже в этих услови-



ях работа МСПК необходима.

– То количество розничных торговых предприятий, которые есть у нас сейчас, востребовано, в первую очередь, на селе.

Мы мало присутствуем в городе, основная зона нашего присутствия – сельские территории, – подчеркивает эксперт. – У нас есть магазины, которые обслуживают

– только вдумайтесь! – 25 постоянно проживающих человек, а есть и такие места, где магазинов нет, вообще никаких, ни наших, ни чужих. Их обслуживают наши





КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ДАЛ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ ФЕРМЕРСТВА НА ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ И ВСЕЙ РФ. В ПОДМОСКОВЬЕ ЗАПУСТИЛИ ПРОГРАММУ «ФЕРМЕРЫ ПОДМОСКОВЬЯ», АКТИВНЫМ УЧАСТНИКОМ КОТОРОЙ СТАЛ И МСПК.

автолавки. Всего в Подмосковье 570 таких сельских территорий. То есть особого развития там пока нет, и, кроме нас, население никто не обеспечивает товарами на месте. Хотя мы действительно видим, что область преобразуется, губернатор Андрей Воробьев прикладывает все силы, чтобы регион развивался. Просто некоторые вещи – вопрос не одного дня. И мы полностью поддерживаем политику губернатора. Видим, как много сделано, и какие программы намечены. Просто не все сразу. Кстати, мы ведь не только товары в село завозим. МСПК еще и серъ-

езный налогоплательщик. Мы работаем в четком соответствии со всеми требованиями. Интересно, что объем по товарообороту мы занимаем, может быть, не очень большой, но есть случаи в районах, где наши организации в лидерах по уплате налогов среди всех – и производителей, и торговых организаций,

Курс на импортозамещение дал толчок развитию фермерства на территории области и всей РФ. В Подмосковье запустили программу «Фермеры Подмосковья», активным участником которой стал и МСПК.

– Мы работаем в этой программе совместно с Министерством потребительского рынка. В рамках нашей системы открываются фермерские магазины, не так давно по этому вопросу было совещание в министерстве. Наш руководитель вышел с невероятным предложением для фермеров – использовать наши магазины по всей территории области, где им это удобно, для собственных продаж, на очень льготных условиях, – делится Артур Левонич. – Рынки, крупные торговые центры тоже можно задействовать. Нам не нужна коммерческая выгода, мы хотим, чтобы фермеры наладили сбыт и встали на ноги. Аренда символическая, практически одни коммунальные платежи. Но это для тех, кто реально работает на земле и что-то производит. Руководство районов, министерство и правительство области тоже в курсе, помогают. Но мы не ограничиваемся поддержкой только фермеров. Готовы то же делать для других. Например, магазины системы «Садовод» очень востребованы на селе. Очень хороший ассортимент, широкая линейка товаров делают их хорошими партнерами. Еще раз повторю: мы открыты для диалога и очень заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве.

Лилия Ираидова

ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Организация контроля работы водителей на линии – это залог соблюдения рабочего графика и безопасности на дороге, повышения результативности труда и ответственности рабочего персонала. И наличие оперативной достоверной информации позволит руководителю сократить расходы на ГСМ и сэкономить рабочее время и ресурсы.



КАК СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ГСМ НА 20%

Коля и Маша – муж и жена и вместе работают в клининговой компании. Они часто ездят на вызовы по утрам, поэтому перед работой заодно отвозят дочку в садик, а сына – в школу. На служебной машине. Их начальник, Петр Иванович, в конце третьего квартала заметил, что расходы на бензин с сентября выросли почти на 20% по сравнению с августом, хотя

повышения цен на топливо в последнее время не было.

Часто траты на бензин превосходят первоначальные расчёты. Иногда просто машина оказывается «прожорливей», а иногда рабочим транспортом злоупотребляют сотрудники: ездят на корпоративном транспорте вне работы или попросту сливают бензин.

Сократить расходы поможет установка в автомобиле датчика топлива.

Специальные счетчики подключаются к CAN-шине автомобиля, устанавливаются непосредственно в топливный бак. После этого можно узнавать, сколько раз и на какой объем был заправлен автомобиль, и даже марку залитого топлива. Благодаря регулярным отчетам на электронную почту, такой счетчик поможет исключить и «левые» чеки, и продажу топливных талонов недобросовестными водителями.

В 2016 году корпоративные клиенты МТС, среди которых, например, компании по доставке еды, клининговые сервисы и такси, сократили расходы на ГСМ на 15-20% буквально через месяц после установки системы контроля.



КАК УБЕДИТЬСЯ, ЧТО СОТРУДНИК ВОВРЕМЯ БЫЛ НА ТОЧКЕ

Проверить, вовремя ли доставили заказ, не отклоняются ли сотрудники подозрительно далеко от маршрута, отследить график передвижения фуры – насущные проблемы и малого, и крупного бизнеса.

Простое решение – установка на служебные машины GPS-трекера с SIM-картой. Система позволяет управлять автопарком и разъездными сотрудниками через единый «пульт», доступный из любой точки мира, где есть интернет.

Появляется возможность отследить, соблюдается ли график объезда магазинов и выполнения заказов в срок, количество и место остановок и время, проведенное на точке. Дополнительно можно настроить

SMS-уведомления, если водитель превысил скорость или уклонился от заданного маршрута. Услуга работает и за границей: GPS-трекер пишет историю передвижений и по возвращению на родину передает на сервер.

КАК ЭКОНОМИТЬ НА СТРАХОВКЕ

Слава работает водителем в транспортной компании, но в душе он победитель чемпионата по экстремальному вождению: поэтому превышает скорость, играет в «шашечки» и «срезает» по автобусной полосе. Штрафы становятся существенной статьей расходов для начальства Славы.

«Каско» уже зависит, в том числе, от стиля вождения и количества аварий, скоро аналогичный коэффициент могут ввес-

ти и для ОСАГО. Качество вождения может быть и определяющим для бизнеса, если речь идет, например, о такси или транспортировке хрупких грузов.

Избежать подобных трат помогает автоматизированная оценка стиля вождения: пробег, ускорения, резкие перестроения, несоблюдение скоростного режима – все это отразится в отчете.

«Мониторинг транспорта – одна из наиболее популярных услуг среди наших корпоративных клиентов», – отметил Сергей Козерод, директор по работе с бизнес-рынком МТС Москва. – Систему легко установить, обслуживать – для облачного решения не нужны ни собственные IT-специалисты, ни дополнительное «железо» – и масштабировать – как в плюс, если автопарк вырос, так и в минус, если нагрянул кризис. Управление транспортом – наиболее динамично развивающееся направление IT, мы совершенствуем наши сервисы и стремимся предлагать клиентам максимально адаптированные под их потребности решения».





ВАШ БИЗНЕС
ПОД НАДЁЖНОЙ
ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*



**ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42



* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ



26–27 СЕНТЯБРЯ 2018

WWW.SPIFF.RU

tdv@restec.ru | +7 (812) 320-96-84

КРУПНЕЙШИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ ОТРАСЛИ

Организатор



Генеральный
информационный партнер

