



ГОРОД НА ЛАДОНИ
ИНТЕРВЬЮ С ГЛАВОЙ
ГОРОДСКОГО ОКРУГА КЛИН
АЛЕНОЙ СОКОЛЬСКОЙ

СТРАХОВАНИЕ УХОДИТ
В DIGITAL

МЫ ИДЕМ И ВАМ
СОВЕТУЕМ
АФИША НА ДЕКАБРЬ

ПАРК, КОТОРЫЙ
БУДЕТ ЖИТЬ

РОССЕЛЬХОЗБАНК –
ФЕРМЕРАМ
ИСТОРИИ УСПЕХА

ГРИГОРИЙ КОМАРЕНКО:

**«ЕСЛИ НЕ ДУМАТЬ О СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ,
ЗАЧЕМ ТОГДА ЖИТЬ?»**



INDUSTRIAL CITY

Новый формат для малого и среднего бизнеса в первом в России мультифункциональном парке класса А



Производственно-складские помещения от 450 м²



РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



УПРАВЛЯЮЩАЯ
ЭКСПЛУАТИРУЮЩАЯ

КОМПАНИЯ  ENGINEERING &
SERVICE COMPANY

Продажа

от 22 млн

за производственно-складской
комплекс под «ключ»

Аренда

от 350 руб./м²



Холдинг
Строительный Альянс
оформим • построим • сдадим

www.conall.ru

8 (495) 565 36 85

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



Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим 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, Антонина Орехова.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Светлана Кравец.

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 27.11.2018 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, Akrusks.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 МЕДИА» смотрите по адресу:

http://dialog-biznes.ru/услуги

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей
Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей
1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей
Одна полоса внутри журнала	62 000 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.



Мария Суворовская,
главный редактор

Подольск – крупнейший центр промышленности и высокотехнологичной науки в Подмоскovie. Предприятия, расположенные в нем, имеют всероссийское значение, а город входит в пятерку наиболее крупных экономически развитых регионов Московской области.

Здесь до сих пор работают предприятия, преодолевшие натиск времени и экономических реформ, санкций и роста валют. И все благодаря людям, душой болеющим за свою малую родину. Легендарный «Зингер» всегда окружало множество слухов, но вопреки всему, завод по-прежнему выпускает свою продукцию, осваивая новые рынки сбыта.

Новые технологии разработали подольские умельцы для строительства автомобильных дорог, вовсю идет жилищное строительство, развивается сфера страховых услуг, набирает обороты развитие агропромышленного комплекса.

Одним словом, жизнь здесь не стоит на месте, а поступательно развивается «по всем фронтам».

Обо всем этом и многом другом читайте в нашем новом выпуске журнала «Бизнес-Диалог Медиа».



На обложке: Григорий Комаренко,
президент Подольской ТПП,
генеральный директор НП «Зингер-СКИФ».
Фото: Александра Падежова.



4	«Зингер» жил, «Зингер» жив, «Зингер» будет жить. Интервью с генеральным директором НП «Зингер-СКИФ» Григорием Комаренко	30	Страхование уходит в DIGITAL. Страховой Дом «ВСК»
10	В мире редких металлов. АО «Химико-металлургическая компания»	34	«А значит, вам нужна одна «Победа»...»
14	Для атомной энергетики и – для людей. Московский завод «Физприбор»	38	Сплав науки и производства = качественные дороги. ООО «НТС»
20	Холдинг «Строительный Альянс» – флагман индустриального строительства	40	Город на ладони. Интервью с главой городского округа Клин Аленой Сокольской
22	«Сынково» – техно-логистический парк нового типа	44	Жить полной жизнью. АО «Мясокомбинат Клинский»
24	На орбите добрых дел	48	Россельхозбанк в помощь подмосковным фермерам
26	НПО ПЕТРОВАКС – 10 лет на вершине успеха	54	«Чулково» – парк, который будет жить
		58	МТС осуществляет мечты
		59	Встречаем Новый год вместе. Афиша Подмосковья



*«Если ты не будешь думать
о своём Отечестве, о своей
семье, то зачем ты тогда
живёшь?..»*

«Чем больше делаешь, тем больше успеваешь» – с этой истиной очень хочется поспорить. Особенно когда лежишь на диване, и лень даже страничку журнала перевернуть. Но раз уж вы на этой странице всё-таки оказались, значит не всё потеряно. А если вы прочитаете это интервью, в котором пойдёт речь и о знаменитом подольском заводе «Зингер», и о том, что общего у швейной машинки и автомата Калашникова, и о том, чем аэропорт в Ницце отличается от российских муниципальных контрактов, и даже о том, как можно слетать в Австралию, не пользуясь услугами авиакомпаний, то, возможно, вам тоже захочется что-то в своей жизни изменить и со сказанным – согласиться.

Знакомьтесь: наш собеседник – президент Подольской ТПП, генеральный директор НП «Зингер-СКИФ» Григорий Комаренко.

**«ЗИНГЕР» ЖИЛ, «ЗИНГЕР» ЖИВ,
«ЗИНГЕР» БУДЕТ ЖИТЬ**

– Григорий Алексеевич, если в Тулу народная поговорка не рекомендовала ездить со своим самоваром, то в Подольске столь же бесполезно было отправляться со своей швейной машинкой. Ещё не слышали советские люди слова «бренд», но точно знали, что «Чайка» – это «псевдоним», а на самом деле в Подольске выпускают «Зингер». Немало с той поры воды в Пахре утекло, немало слухов ходило и о заводе: «закрылся – работает», «продан – выкуплен», «сменил название – вернул историческое»... Подольчане, безусловно, что-то знают. Расскажите жителям других городов, районов и регионов: что сейчас представляет собой «Зингер»? Продолжает ли он выпускать свои знаменитые швейные машинки?

– Никто никому ничего не продавал и не покупал. Завод как был, так и остается. Вопрос в том, что производство швейных машин на нём сейчас действительно приостановлено по той причине, что легкая промышленность в стране фактически находится на уровне, близком к нулевому. Более-менее живо ещё производство текстиля, более-менее осуществляются оптовые поставки с каких-то производств, дышит торговля, но... «Общей фабрикой» для всего мира стал Китай. Продукция практически всех известных мировых брендов шьётся или там, или во Вьетнаме.

Да, мы вполне готовы к тому, чтобы обеспечивать легкую промышленность швейного направления любым видом технологического производства: это и влажно-тепловое, и пошивочное, и раскройное. У нас в этом плане проблем нет никаких: есть мощные торговые дома, мы заказываем для России лучшие бренды мира, но, к сожалению, потребность в таком оборудовании очень низкая, особенно если сравнивать с тем, что было в

советское время, и с тем, что происходит сейчас в Китае. К примеру, только одна из фабрик этой страны выпускает до двух миллионов промышленных швейных машин в год. Мы же даже в советское время выпускали максимум шестьдесят тысяч таких машин. Разница очевидна. С одной стороны, мы – ждём, с другой – реально понимаем, что без высоких технологий, без абсолютно другого направления развития российской промышленности нам не обойтись. Вот над этим мы сейчас и работаем.

«Зингер» – это историческое название компании, оно было, есть и останется. Действительно, даже в советские времена все знали, что здесь, в Подольске, работает завод «Зингер» – практически основатель промышленности города. Взять, к примеру, знаменитый завод «Орджоникидзе» – котлостроение для теплоатомных электростанций. Сначала это был небольшой паровозостроительный цех, а первым директором этого завода был наш – от завода «Зингер» – главный механик Меньшиков. Но это уже после Октябрьской ре-

волюции. Практически все направления развития, в том числе оборонные, тоже были связаны с «Зингером». Не секрет, что швейная машина – это тот же автомат Калашникова... Не зря теперь в Климовске находится и «ЦНИИТОЧМАШ», не зря стоят заводские памятники, в том числе конструктору стрелкового оружия Сергею Симонову. Это все – «Зингер», он был, есть и будет. Но, понимая, что резко идёт спад производства швейного машиностроения и легкой промышленности, мы сориентировались таким образом, чтобы создавать технопарк, привлекать инвестиции и развивать различные направления деятельности, которые позволили нам в 90-е и в начале 2000-х годов не «утонуть».

На сегодняшний момент на нашей территории работает почти 7000 человек, порядка 300 компаний и фирм, в том числе индивидуальных предпринимателей. Но основой как был, так и остаётся «Зингер», а если брать название советского периода – Завод имени Калинина. Он и сейчас обеспечивает практически всеми видами энергии все наши бывшие цеха, которые





могли себя именовать как «Зингер», но в начале 2000 годов эта компания обанкротилась. Было у нас опасение, что те, кто эту торговую марку на международных рынках перекупит, могут предъявить к нам претензии за то, что мы этот бренд активно используем, ничего не платя. Поэтому мы обезопасили себя и к слову «Зингер» добавили через черточку «СКИФ», чтобы не было к нам никаких претензий. Под торговой маркой «Зингер» мы ничего не продаём, кроме тех товаров, которые сам «Зингер» нам предлагает, и мы покупаем, собираем для легкой промышленности или для бытовых нужд.

ДА, «СКИФЫ» МЫ...

– «СКИФ» расшифровывается, как «Союз Компаний и Фирм»? Но ведь «союз» подразумевает не просто «совместное проживание на одной территории», иначе это было бы скорее «соседство». Чем «союзники» помогают друг другу? Есть ли и в чём конкретно выражается выгода от такого «союза»?

– Ещё эту аббревиатуру расшифровывают, как «Союз Комаренко и Фасоля»... Николай Соломонович Фасоль – мой заместитель по экономике, финансам и развитию предприятия.

Почему было выгодно работать по такому направлению? Да очень просто! Когда в 90-х к нам приходили компании, например, «Доминанта», то у них порой просто не было денег, чтобы оплачивать электроэнергию или тепло, и они просили отсрочки – кто на полгода, кто на год, пока не приведут они в порядок территории, здания, сооружения. И мы всемерно им помогали. Практически все предприятия, которые зашли на нашу территорию, получали от Завода имени Калинина помощь. На все виды услуг. В том числе по безопасности, по охране, по земельным сервитутам, по электроэнергии, теплу, газу... Отсрочки всевозможные – для того чтобы раскрутиться. Ведь денег мы никогда у государства не просили, да нам бы их

превратились в компании, в фирмы...

Государственных инвестиций у нас не было и не предполагалось с 1993 года, сейчас тем более. Но за это время мы вложили в развитие нашего технопарка не меньше 150-200 миллионов долларов. Если проедете по территории, увидите. Может быть, внешний облик пока ещё и не доведён до ума, но внутри – практически 380 тысяч квадратных метров производственных, складских и офисных помещений уже соответствуют всем современным стандартам. Все новое: системы освещения, отопления, канализации, теплоснабжения... Конечно, требуется ещё многое, но основа основ уже есть. Поэтому сегодня в городе, так же, как и в регионе, все знают, что есть технопарк «Зингер», на базе которого работают достаточно много серьёзных предприятий. Например, «КомпозитПром», выпускающий отделочно-строительные материалы. Лучшего производства в Евросоюзе нет, не говоря уже о России. Наши отделочные материалы – изобретение наших же ученых, инженеров. Они – противопожарные, на базе алюминия, покрытые специальным композитом. Их закупают для того, чтобы избежать пожаров.

Земля, безопасность, снабжение всеми видами энергии, телефонизация, компьютеризация, практически полное обучение программированию и само программирование – это всё в комплексе под единым руководством на нашей территории. Как был Завод имени Калинина основой, так он ею и остаётся.

Но так как в то время вообще не было понятия, что такое технопарк, мы создали некоммерческое партнёрство «Зингер» и посчитали, что нам этого вполне достаточно. Нам не нужны инвестиции

государственные или какие-либо другие. Мы в состоянии сами привести в порядок территорию и обеспечить производства всем, что им необходимо.

Когда та или иная фирма приходит к нам, мы, естественно, смотрим и определяемся: серьёзное направление или нет, и только после этого подписываются земельный сервитут, договора на поставки электроэнергии, тепла, газа, на право проезда по территории и т.д. Важная составляющая – обеспечение безопасности, чтобы не было здесь каких-либо эксцессов. Рядом с нами ФСБ, мы находимся в центре города, поэтому для нас очень важно, чтобы все было и удобно, и безопасно.

В результате, когда, например, город подводит итоги года, слова о том, что «технопарк «Зингер» как всегда собрал больше всех налогов и в местный бюджет, и в областную, и в федеральный», звучат привычно.

В своё время я получил от всемирной компании «Зингер» право на то, чтобы мы



никто и не дал. Это, к сожалению, всегда связано с какими-то проблемами, с откатами... То, что происходило у нас, было обоюдовыгодно для всех предприятий. И когда все они вышли на уровень устойчивого производства, устойчивой реализации своей продукции, финансовой устойчивости, тогда все стало очень просто: Завод имени Калинина теперь исправно получает – вплоть до предоплаты – за все виды услуг. Это неплохие деньги для того, чтоб проводить реконструкцию, обновлять мощности, оплачивать энергию. Ведь что сейчас творят энергетические компании: товар ещё не сделали, а за киловатт, за кубометр уже отдай!

Сегодня – и это очень важно – все предприятия работают. Да, надо вести себя достойно, вовремя платить и не стонать, когда вдруг производство падает и товар не продаётся. Такое у нас за год происходит не один десяток раз. Многие фирмы банкротятся, многие фирмы опять начинают работать. В этой ситуации надо обеспечивать сменяемость, преемственность, чтобы сам технопарк от этого не пострадал. У нас сегодня практически нет свободных, пустующих производственно-складских площадей. Кто-то банкротится, кто-то уходит, кто-то заходит, но все компании постоянно находятся под нашим контролем. Если кто-то себя неправильно ведёт, люди обращаются сюда, а мы здесь решаем вопросы, которые необходимы – и для завода Калинина, и для нашего технопарка, и конкретно для этой компании.

На многих предприятиях страны, которые когда-то были градообразующими, и сегодня можно встретить полный раздраз: один владеет котельной, другой – фидером, третий – складом... И помириться друг с другом они не могут! У нас – технопарк, у нас все устойчиво и все в одних руках. В руках Завода имени Калинина.

УМА ПАЛАТА

– Помимо руководства предприятием, вы ещё и президент Подольской Торгово-промышленной палаты. Это что – зов души, необходимость или просьба-читай-«доверие» коллег? И можно ли ТПП воспринимать как своего рода «расширенный», шагнувший за его территорию вариант СКИФа?

– Сначала была Торгово-промышленная палата. Мы недавно отпраздновали её 25-летие, и я все эти годы неизменно являюсь президентом ТПП. Вообще, создание палаты было желанием предприятий, в основном для того, чтобы можно было знакомиться с другими странами и выходить на экспорт. Сегодня у нас связи со всем миром, с торгово-промышленными палатами Франции, Великобритании, Германии, Японии, Китая и других стран Юго-Восточной Азии.

Если посмотреть предприятия нашего региона, то несколько десятков из них устойчиво работают на экспорт своих товаров. А это всё – работа ТПП: контакты, связи, выставки... Это правильная подготовка документов: сертификат происхождения, сертификат качества – без этого вообще на экспортный рынок не выйдешь. Это работа с Федеральной таможенной службой, ведь если возникают спорные вопросы с импортными поставками, куда идут? – В Торгово-промышленную палату. Сама таможенная служба тоже к нам обращается, чтобы определиться, выяснить, кто и в чем виноват, дать правильную оценку.

Да, у нас налажена устойчивая работа, однако нам кажется, что того, как Торгово-промышленная палата в принципе позиционирует себя на российском рынке, – этого недостаточно. Например, одним из направлений деятельности ТПП Франции – это управление аэропортом в Ницце. К полномочиям Торгово-промыш-

это, естественно, делаем. Там, где работает частный капитал. Мы от государства не зависим, мы только хотим, чтобы нам не ставили палки в колёса. Как, например, с налогами, которые меняются постоянно...

«МОЙ АДРЕС – СОВЕТСКИЙ СОЮЗ»

– Несколько личных вопросов. В вашей биографии – разные города, разные предприятия, в том числе и военно-промышленного направления, а вы – хотя человек и гражданский – не раз меняли адреса. Почему? Что вами двигало: интерес к новым возможностям и новым направлениям приложения своих способностей? Материальный интерес? (Не советское время, сейчас об этом говорить не стыдно.) Или же – как в песне «Дан приказ ему на Запад» – «надо, значит надо». Была ли возможность выбирать, и не жалеете ли вы о таких «поворотах судьбы»?

– Нет, не жалею. Мои предки – запорожские казаки, которые позже перешли

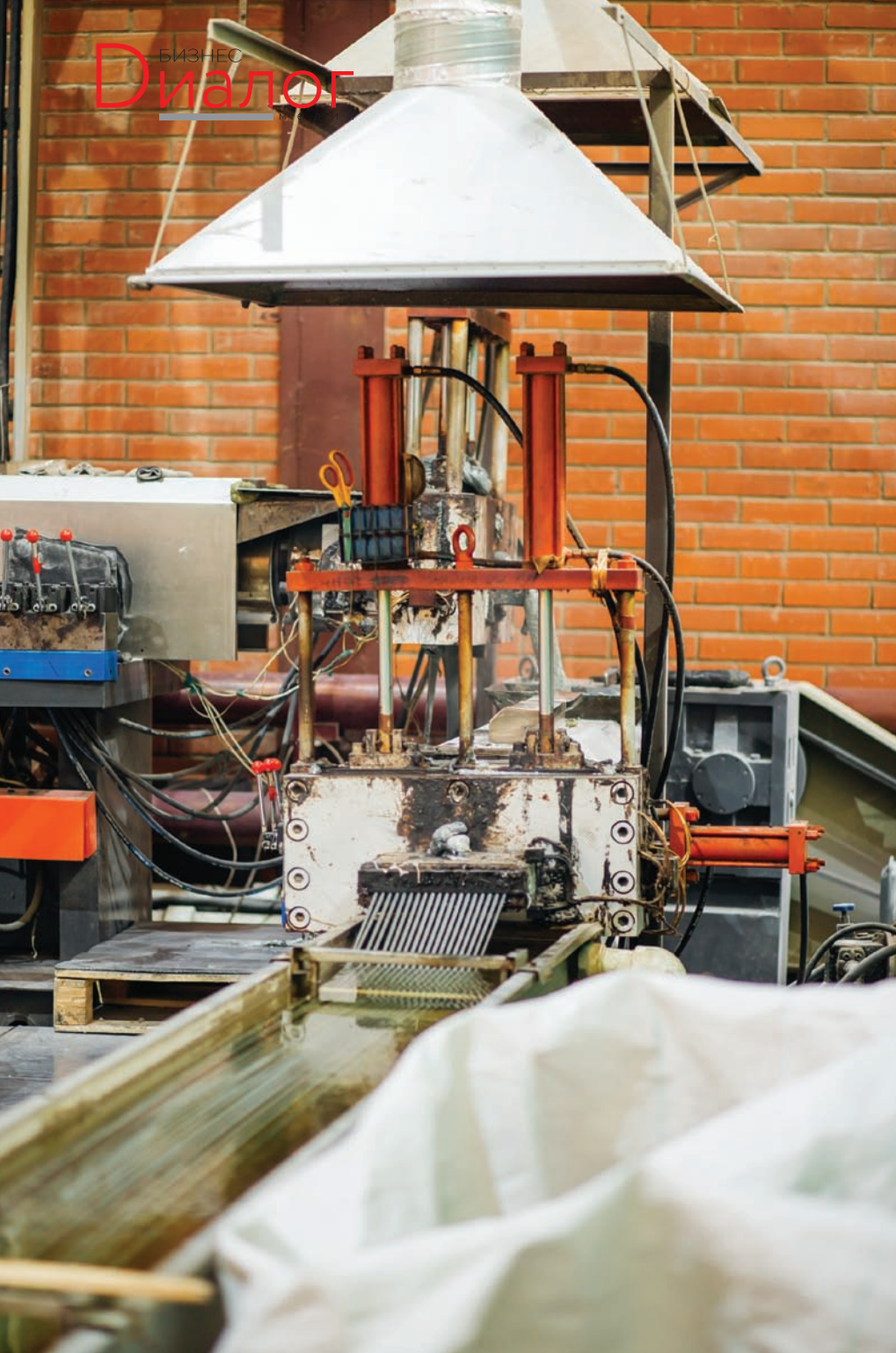


ленной палаты Франции в данной сфере относятся: выбор директора аэропорта, возможность определять эффективность работы её административного персонала и др. А почему? Там коррупции нет. Попробуй совет правления ТПП «объехать» и дать задание на определённый откат – это невозможно. А при любой структуре России сегодня – огромное количество частных компаний и фирм, и любой бюджетный поток, который уходит через регион, округ, город и т.д., он сразу же попадает в частную компанию. А частной компании там не должно быть, там должна быть Торгово-промышленная палата, где собран весь промышленно-научный потенциал. Там можно провести совет, определиться с направлением развития. Мы

на Дон, донские казаки. Естественно, всё это – на генном уровне. Отец – военный, как и у всех казаков. И я родился и вырос в военном городке в Заполярье. Так что это своего рода «привычка делать то, что тебе рекомендуют».

Я закончил Ленинградский «политех» – сегодня это Санкт-Петербургский политехнический университет имени Петра Великого – и по распределению был направлен в Донецк на завод «Точмаш». Это было одно из самых престижных и очень серьёзных предприятий по производству различных боеприпасов и другой военной техники. Там я прошел путь от инженера до заместителя главного инженера.

Затем меня перевели в Орск. В те годы министром оборонной промышленности



На Орском машзаводе я сначала был главным инженером, потом директором. А в Подольске оказался также по переводу Миноборонпрома. В то время предприятия подобного типа пристыковывались к оборонной промышленности, была программа по развитию машиностроения для гражданского направления. Не только оборонка. Это то, что сейчас пытается сделать Путин: создать направление, по которому оборонка должна ориентироваться, в том числе, и на выпуск гражданской продукции.

– В 90-е это называли конверсией...

– Да, но надеюсь, что сегодня уже не та конверсия, которую бездумно делали на том этапе. Ни в коем случае!

Кстати, Орский машзавод, к счастью, и сейчас прекрасно работает. Каждый год меня там принимают как директора. Ведь бывших директоров, как мы знаем, не бывает...

ОТ ПОЛЁТА МЕЧТЫ ДО ПОЛЁТОВ НА САМОЛЁТЕ

– В вашей биографии есть строки, которым позавидуют не только «физики» – технари, но и «лирики»-романтики. Я имею в виду перелёты в Сизл, в Австралию... Тут, как бы я ни выстраивал вопрос, зависть в нём всё равно будет чувствоваться. Поэтому прямо: научите! Всех тех, у кого «нет времени», «нет возможностей», нет ещё много чего всякого разного для того, чтобы и на работе всё успевать, и жить при этом интересной, увлекательной, разнообразной жизнью.

– Да это все просто! Если человек действительно чем-то увлекается, то он всё делает без проблем. Только ленивый человек ничего не делает.

Что такое для меня авиация? Это мечта! У любого мужчины что-то подобное должно быть: у кого-то спорт, у кого-то рыбалка или охота...

Военное лётное училище мне не довелось закончить – зрение подвело. Но мечту мы с Игорем Петровичем Волком, Олег Станиславовичем Лякишевым, Николаем Вячеславовичем Громцевым и семьей Маркаловых всё-таки «догнали». В 1987 году. Когда вчетвером создали Федерацию любителей авиации. Здесь, согласно международной классификации, требования к зрению и к некоторым другим медицинским показателям были помягче: главное, чтобы с сердцем и с давлением не было проблем. В Орске на базе учебно-лётного авиационного полка я прошёл медкомиссию и уже будучи директором завода сделал 15 августа 1989 года первый полет. Так что в следующем году уже 30 лет как я летаю...

Сначала тренировались вокруг города. А потом пошли перелёты через всю страну, на Чукотку... В августе 1990 года мы идем

был мой учитель и руководитель Борис Михайлович Белоусов, а до него – Вячеслав Васильевич Бахирев, столетие которого недавно отмечалось. Это были гиганты, люди, которые прошли и Великую Отечественную и послевоенное восстановление. Вот у кого мы учились, вот за кем шли. У любого инженера была мечта достичь уровня главного инженера, а потом – директора оборонного завода, мы по этому пути и двигались. Тот, кто работал на одном заводе, как правило, переходил на другой завод, для того чтобы была ротация, чтобы росла квалификация. Нас готовили на более серьезный уровень – на уровень оборонной промышленности уже государства, в резерв министра оборонной промышленности.

И все это в 90-е одним махом... Мы-то думали, что в руководстве страны – люди, которые что-то знают, о чём-то думают...

Те же, кого сейчас называют «красными директорами», все они практически сохранили те предприятия, на которых работали. Некоторые ушли, но есть у меня пример, когда люди, которые вынуждены были в трудные годы уйти и потом лет 15, если не больше, заниматься торговлей, вернулись. Пять лет назад их опять призывали в институты и на предприятия. За пять лет ими создано то, что ими же было задумано ещё 30 лет назад. Речь идёт о современном оружии. Хорошо, что эти люди ещё не умерли. Ведь понятно, что двигатель любого государства – это военно-промышленный комплекс. Не зря же в США делают ставку именно на это направление, как на самое эффективное. И на науку. Нет другого способа сохранить государство, кроме как вкладывать в оборонную промышленность.

по маршруту: Бухта Провидения, Мыс Лаврентия, потом переходим на острова Соединенных Штатов Америки... Тогда ещё вообще не было ничего подобного! В эфире – тишина... «А вдруг собьют?..»

– Так вы без согласований летали?!

– Согласовывали, паспорта получали, разрешения... Помогал главком ВВС Пётр Степанович Дейнекин. Но всё равно волновались. Позже уже прошли всю Россию, всю Аляску, всю Канаду, долетели до Сиэтла, налетали в США и вернулись обратно. Нам стало интересно, и мы потом рванули на Китай, Вьетнам, Малайзию, Австралию, вернулись обратно. Потом организовали сборную России по авиаралли. И много лет мы летали на чемпионатах Европы, мира, на Всемирных авиационных играх. Это – отпуск, который берёшь, как правило, на неделю-две, не больше, а то и меньше. И так вот на протяжении всех почти 30 лет мы летаем. Практически весь мир облетали и объехали. Ведь я и машину люблю водить, вообще – путешествовать. Практически весь мир облетал и объехал. Единственное, что осталось, – это Чита, Хабаровск, Владивосток. На машине. На самолетах я там летал...

– Помимо авиации, автомобильных путешествий, есть ещё увлечения?

– Да, люблю спорт, причем разный. Очень люблю фехтование, был чемпионом разных уровней. Кроме того – лёгкая атлетика, игровые виды спорта... И сейчас потихонечку играю как в большую, так и в настольный теннис. Чтобы поддерживать себя в 65 лет хоть в какой-то форме, надо двигаться, иначе жиром зарастёшь...

«...НИ ПРИ КАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ!»

– Мы уже говорили о «разных городах». Какой из тех, где вам приходилось жить и работать, вы считаете родным, точнее – «роднее»? Что для вас сейчас Подольск и вообще – Подмоскovie?

– Дольше, чем в Подольске я нигде не жил. Родился в Карелии, потом – Кольский полуостров, учеба в Питере, почти десять лет – Донецк, шесть лет – на Урале. И вот уже скоро 29 лет, как я здесь. Город у нас – замечательный. Как и люди. То, что было здесь 29 лет назад, трудно сравнить с тем, что есть сегодня. Очень большая разница. Сегодня город соответствует всем современным стандартам. Так что город Подольск – это именно то место. К тому же здесь уже похоронены мой отец, друзья, товарищи...

– Есть ли у вас своего рода «правила жизни»: что нужно, что можно, чего нельзя категорически и т.д.? Есть ли – не то что «кумиры», но «ориентир», люди, с которых вы строили и строите свою жизнь?



– С детства из-за любви к авиации моими кумирами были Иван Никитович Кожедуб и Александр Иванович Покрышкин. Вот это герои! По-прежнему я испытываю чувства огромного уважения и благодарности к моим институтским преподавателям, некоторым из которых уже по 80-90 лет, но до сих пор мы дружим, встречаемся. Школьные преподаватели... Для некоторых это будет удивительным, но у нас в школе все предметы вели мужчины! Только русский язык и литературу преподавала женщина – Клара Августовна. Всегда ходила на шпильках... В строгой черной юбке и белой сорочке с кружевами... Всегда подтянута... И знала наизусть огромное количество стихов! И, конечно, «Евгения Онегина»! Я очень гордился тем, что за выпускное сочинение она поставила мне пять. Она умела увлечь.

Что касается «правил»... Ты обязан думать о своём Отечестве, о семье и о том месте, где ты работаешь. Если ты об этом не будешь думать каждую минуту, каждый час, то зачем ты тогда живёшь на этом белом свете?

Я своим детям всегда говорил, что семья – это главное. Теперь у сына три дочери, а у дочери – пять! Так что у меня восемь внуков, жду внуков...

Все дети и внуки у меня занимаются спортом, одна внучка уже чемпионка по художественной гимнастике. Две внучки точно любят авиацию. Спорт и учеба – это очень важно.

Но главное правило – не предавать своих детей ни при каких обстоятельствах. А в трудный момент – подставлять им своё плечо...

■ Беседовал Алексей Сокольский



В МИРЕ РЕДКИХ МЕТАЛЛОВ



Плавильный цех



В подмосковном Подольске находится небольшое металлургическое производство – АО «ХИМИКО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ». Завод этот необычный, в чём-то даже более уникальный, чем, к примеру, общеизвестный «Норильский никель». Здесь плавят редкоземельные металлы и делают из них различные сплавы. Рассказать об этом мы попросили генерального директора предприятия Евгения Александровича Семина.

– У вашего предприятия уникальная специализация в металлургии: редкие металлы и их сплавы. В каких отраслях промышленности и в каких объемах востребована ваша продукция?

– Да, производство редких металлов и сплавов – это действительно уникальная технология, в силу которой наш завод, несмотря на относительно небольшие размеры, является для нашей страны, а в каких-то аспектах и для мира в целом, предприятием уникальным. Основная наша специализация – это тугоплавкие металлы, наши разработки – это сплавы и

химические соединения с участием таких металлов. Из самого названия понятно, что это металлы и сплавы, которые тяжело плавятся, а потому выдерживают очень высокие температуры. Вот представляете себе ракетный двигатель – это огромные температуры, огонь, пламя, вырывающееся из его сопел. Вот из нашего металла и делаются сопла ракетных двигателей – раструбы, из которых вырывается огонь, где нужно выдерживать температуры в несколько тысяч градусов. То, что мы производим, востребовано Роскосмосом в ракетостроении и в энергетике при производстве ядерных реакторов.

Что касается иностранных потребителей, то был период в конце девяностых – начале двухтысячных годов, когда мы активно отправляли нашу продукцию на экспорт, в основном, в Европу, Индию и

Японию. У американцев своя школа ракетостроения, у них другие материалы используются. Однако последние годы практически нет заказов из-за рубежа. Так что сегодня мы работаем почти исключительно на нужды российского рынка.

– Расскажите подробнее про ваше сотрудничество с космической отраслью. Это очень интересно.

– Мы не производим уже готовый продукт для космической отрасли, какие-либо детали космических аппаратов. Мы выпускаем сырье, необходимое для производства таких деталей. На предприятия ракетно-космического комплекса России по их заказам приблизительно все время в одинаковых объемах ежегодно мы поставляем наши металлы и сплавы, из которых они в дальнейшем делают корпусные

детали, сопла двигателей, крепежи и другие компоненты, которые должны выдерживать очень высокие температуры. Также и с другим нашим основным заказчиком – Росатомом. Мы выпускаем сырье для производства жаропрочных деталей атомных реакторов.

– В каких объемах вы выпускаете готовую продукцию?

– Редкоземельные металлы потому так и называются, что редко встречаются в природе. В отличие от сталелитейных производств, черной и цветной металлургии, где готовая продукция идет целыми эшелонами непрерывным потоком, наше производство по объёму выпускаемой продукции небольшое, но этот объем покрывает все потребности в Российской Федерации. Речь идет где-то о килограммах, где-то о сотнях килограмм, за год выпускаемый объем достигает максимум нескольких тонн – наше производство малотоннажное. Больше выпускать нет смысла, мы выпускаем ровно столько, сколько требуется в стране.

– Кто ваши основные конкуренты на российском и зарубежном рынках? И какие у вас есть конкурентные преимущества? Ваше положение на рынке стабильное?

– По подавляющей части выпускаемых наименований продукции у нас практически нет конкурентов. В основном мы производим сплавы на основе ниобия, также работаем с рением, гафнием, титаном, ванадием, молибденом, другими металлами. Это металлы не широкого применения, металлохимия с ними экзотическая. Не считая наших основных потребителей, о которых я уже упоминал, другие заказчики обращаются к нам обычно за относительно небольшими поставками. Разговор с таким потребителем обычно строится так: «А вы можете сделать вот это?» У нас собираются наши химики и инженеры, обсуждают и в итоге говорят: «Это мы сделать можем!» или «Это мы сделать не можем». Если ответ положительный, то мы договариваемся с заказчиком об объемах и сроках. При выполнении таких эксклюзивных заказов подчасную получается оригинальная технология, которую кроме нас никто повторить не в состоянии. Поэтому для нашей страны мы уникальное производство.

А если брать зарубежных производителей, то здесь наши главные конкуренты – это, пожалуй, китайцы. Они стали мощной индустриальной державой, в том числе и в металлургии. Аккумулировав у себя большую часть мировых запасов редкоземельных металлов, они часто демпингуют цены. Но достигается эта низкая цена не только за счет дешевой рабочей силы, но порой и за счет качества продукции.

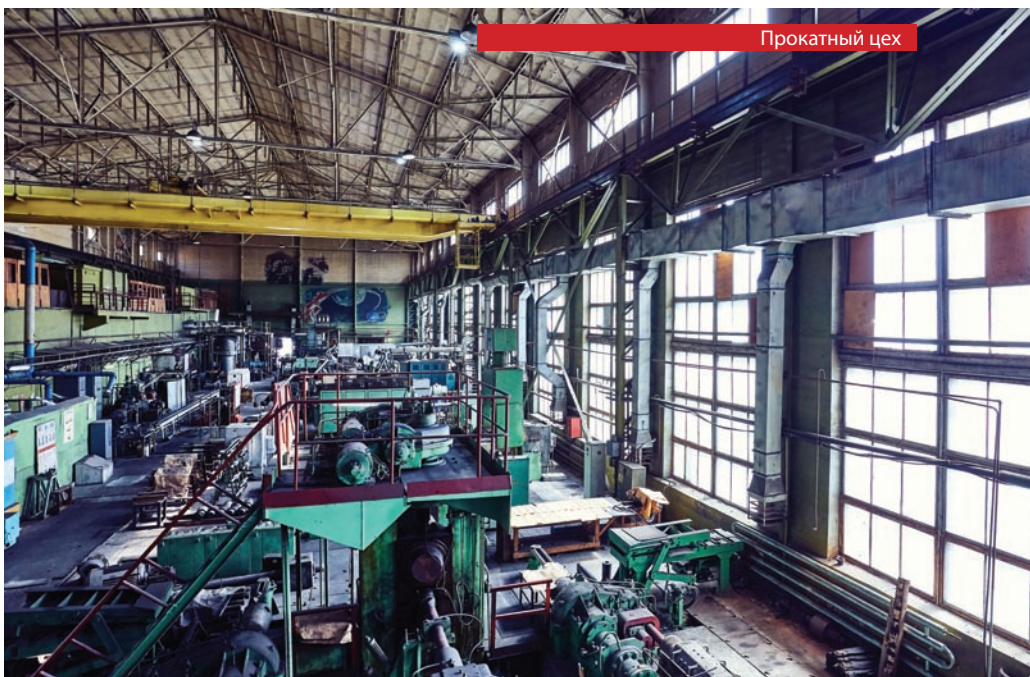


ФИРМЕННАЯ ЧЕРТА НАШЕГО ЗАВОДА – ЭТО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО. НАШИ ПОСТОЯННЫЕ ЗАКАЗЧИКИ ОЧЕНЬ ЭТО ЦЕНЯТ

Российские государственные предприятия для выполнения госзаказов обязаны проводить тендеры на закупку сырья, а в тендерах ключевым условием победы является цена. При этом низкая цена нередко означает низкое качество. Фирменная черта нашего завода – это высокое качество. Наши постоянные заказчики очень это ценят. И пока у нас ракетная и космическая отрасли развиваются, как военное, так и гражданское направления, пока строятся новые атомные электростанции, мы рассчитываем на устойчивое положение на отечественном рынке.

– Почему ваше металлургическое предприятие оказалось в Подмоскovie, а не вблизи источников сырья, как, например, «Норильский никель»?

– Предприятие было создано в 1958 году как опытная площадка для экспериментов с металлами и сплавами расположенного в Москве Государственного института редкоземельной металлургии (ГИРЕДМЕТ). Оно должно было находиться рядом с Москвой как ведущим научным центром страны, в том числе и в области металлургии. Поэтому исторически наше предприятие – это опытный завод московского института. Кстати, в этом году нам исполняется 60 лет. В 90-е годы проводилась приватизация государственного имущества, завод был акционирован и стал самостоятельным юридическим лицом. Но сотрудничать с нашей материнской организацией мы продолжаем, которая сегодня, кстати, является предприятием Росатома, одного из наших основных потребителей.



– В научном плане вы продолжаете зависеть от ГИРЕДМЕТа или располагаете своими необходимыми научными кадрами для решения нестандартных вопросов по разработке специфических рецептур сплавов и соответствующих технологических процедур их получения, что вам регулярно приходится делать для выполнения различных эксклюзивных заказов, о которых вы уже рассказали?

– У нас на предприятии есть свои научные и инженерные кадры, есть даже своя аккредитованная лаборатория, которая делает огромное количество квалифицированных химических анализов. В своей работе мы полностью автономны и никак не зависим от ГИРЕДМЕТа или кого-либо еще.

– Производство особо чистых металлов, тугоплавких металлов, редких металлов еще в советский период было высокотехнологичным. Сейчас вы внедряете новые технологические приемы, следите за техническим прогрессом в вашей области или запаса наработок еще советской металлургической науки хватит на десятилетия вперед?

– Конечно, в производстве используется много наработок советского периода, потому что законы физики и химии не меняются. Вместе с тем научно-технический прогресс не стоит на месте, и мы стараемся идти в ногу со временем. Наши научные и производственные кадры постоянно ведут работу по совершенствованию технологических процессов на нашем производстве.

– На вашем предприятии вы осуществляете вакуумно-индукционную, вакуумно-дуговую и электронно-лучевую плавки. Расскажите, в чем их особенности, насколько они уникальны и какие металлы можно плавить только с их помощью?

– Это является основой нашего производства. Все плавки производятся в условиях вакуума. При вакуумной плавке процесс протекает в вакуумной камере, что обеспечивает исключительную чистоту получаемого в результате сплава без любых посторонних примесей, в том числе газообразных. Отличается только способ нагрева материала. Например, при электронно-лучевой плавке разогрев сырья до сверхвысоких температур в несколько тысяч градусов производится с помощью электронно-лучевой пушки, которая для этого производит его бомбардировку направленным потоком высокоэнергетичных микрочастиц – очень быстро движущихся электронов. У дуговой печи другой принцип нагрева – там сырье плавят мощный электродразряд.

– Помимо уникальных плавок вы на предприятии производите и обычную продукцию – листовую прокат, трубы разного диаметра, проволоку. Это потому, что требуются трубы, лист или проволока из редких сплавов, которые выплавляются на вашем производстве?

– Да, у нас есть свой трубопрокатный цех. Главным образом мы там производим трубы из титана, очень высокопроч-

ного металла. Для нужд Росатома нами разработано и внедрено производство тонкостенных гафниевых труб, аналога которому нет в мире. Это абсолютно уникальная продукция.

– Когда было сделано оборудование, на котором вы работаете? Оно отечественное или импортное? Насколько оно уникально и может ли его сегодня производить какое-либо российское предприятие, специализирующееся на оборудовании для металлургической промышленности?

– Мы работаем как на оборудовании 70-х годов прошлого века, ресурса которого хватит еще на десятилетия вперед, так и на современном отечественном, произведенном в двухтысячные годы. Что касается оснащения аналитической лаборатории, то в работе используются как приборы еще советского периода, надежные и удобные, на которых люди привыкли работать, получая нужный результат, так и современная новая электроника.

– Производство тугоплавких металлов и их сплавов очень энергоемкое. Насколько это сказывается на себестоимости продукции? Не испытываете ли вы дефицита энергии, особенно в период пиковых нагрузок на электросети?

– Наше плавильное оборудование позволяет достичь температуры в 3000 и более градусов для плавления выпускаемых нами металлов и их сплавов. Конечно, при производстве тратится очень много элек-



Электронно-лучевая печь

троэнергии. Но дефицита электроэнергии мы не испытываем, так как наше предприятие оснащено энергетическими подстанциями в нужном объеме. А вот себестоимость продукции очень высока, мы платим огромные суммы энергоснабжающей организации. Цена продукции для потребителей составляет десятки и даже сотни тысяч рублей за килограмм. Наша продукция очень дорогая, она не предназначена для широкого использования. В ее цене заложены и высокая себестоимость производства, и мелкотоварность, то есть производство продукции небольшими объемами, и ее наукоемкость, и эксклюзивность.

– Для вашего производства требуется специальное сырье. Откуда вы его получаете? Оно отечественное или используете и импортное сырье?

– Мы стараемся использовать сырье отечественного производства, потому что оно высокого качества. Приобретаем мы его чаще у российских предприятий, в основном из уральского региона. Иногда приходится искать дефицитные позиции на рынке, тогда можем покупать и китайское сырье. Но с импортным сырьем бывают проблемы из-за его низкого качества. Не всегда удается из него получить качественный продукт. Поэтому стараемся отдавать предпочтение сырью отечественного происхождения.

– Сырье для производства вам приходится завозить издалека. Доставлять



все: и из Перми, и из Екатеринбурга, и из других городов – используют свой транспорт для доставки нашей продукции. Логистика у нас отработана годами, никаких с ней сложностей нет.

– Не испытываете ли вы кадровый голод? В каких вузах и техникумах готовят таких специалистов? Откуда вы набираете пополнение, новые кадры?

– Сейчас проще найти квалифицированного инженера, чем квалифицированного рабочего. В 90-е годы был большой провал в профессиональном образовании – именно рабочие кадры в те годы не обучали вообще. И в настоящее время мы пришли к тому, что молодых людей с нужным нам рабочим образованием просто нет. Если к нам приходят люди

всех рабочих должностях при мастерах, при плавильщиках, при любых опытных рабочих обязательно есть ученики. У нас до сих пор ещё есть уникальные специалисты советского времени, которые отработали по 50 лет на нашем заводе – металлурги-ветераны, которые являются самыми ценными преподавателями для молодых рабочих.

Если же говорить об инженерах и других специальностях, то мы стараемся брать людей по рекомендации из других предприятий, хотя в случае необходимости работаем и с кадровыми агентствами. В то же время, должен с гордостью сказать, что текучки кадров у нас нет. Обычно от нас уходят только на пенсию по старости, и тогда появляются кадровые вакансии.

– Выпускаемые вами сплавы из редких металлов нуждаются в сертификации. Вы имеете для этих целей свою аккредитованную лабораторию. Расскажите о ней и о том, как вы обеспечиваете высокое качество вашей продукции.

– Абсолютно вся продукция проходит через лабораторию. С каждым своим продуктом мы даем свой сертификат качества, в котором указывается химический состав материала, все параметры и требования. Таким образом мы защищаем свою продукцию от подделок. На нашем предприятии без химиков никуда. Поэтому и компания называется химико-металлургической. Наше предприятие принципиально ориентировано на честную работу с потребителем, в том числе и в отношении качества продукции. Мы категорически не приемлем выпуск брака, каких-то подтасовок, так как очень дорожим своей репутацией. В том, что во многом удалось сохранить, несмотря на все кризисы, высочайший технологический уровень нашей российской космической и атомной промышленности, есть заслуга и нашего предприятия.

■ Материал подготовила Ольга Татарникова



товар потребителям также часто приходится на дальние расстояния. Как вы оптимизируете логистические процессы для снижения сопутствующих затрат?

– Сырье, которое мы закупает для нашего производства, доставляется нам с помощью специализированных транспортных компаний. А заказчики практически

с какими-то хоть отдаленно годными специальностями, то мы вынуждены их брать, хотя по полгода, а то и по году и даже больше эти люди только учатся у своих более опытных товарищей, оставаясь в роли их подшефных помощников. Мы широко используем институт наставничества: у нас практически на

ДЛЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ И – ДЛЯ ЛЮДЕЙ...

Московский завод «ФИЗПРИБОР» делает безопасным будущее атомной энергетики, тепловой энергетики, критической информационной инфраструктуры... А ещё делает комфортным настоящее тех, кто на нём работает.

РЕШЕНИЯ
ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ



Оказывается, переезжают из одного места жительства на другое не только люди, но и целые предприятия. И причиной для этого может быть не только эвакуация. Московский завод «ФИЗПРИБОР» перебрался в подмосковный Подольск чуть более десяти лет назад во вполне себе мирное время. А вот родилось предприятие в июле 1942 года, поэтому и неудивительно, что первой его продукцией были аппараты контактной сварки для производства мин. Девиз тех лет: «Всё для фронта, всё для Победы». Приказ об открытии предприятия был за подписью Народного комиссара минометного вооружения. Позже, в годы послевоенные, на заводе началось изготовление приборов контроля и средств измерения и систем, которые отвечали за надежность и безопасность работы промышленного оборудования.

Надёжность – один из главных качественных показателей для любой техники. В любых условиях. В любой сфере её применения. А когда речь заходит о космической отрасли или об атомной промышленности, то тут требования к качеству становятся гораздо выше. В 1960-1980 годы «ФИЗПРИБОР» участвовал в создании систем жизнеобеспечения космических кораблей «Союз», «Буран» и орбитальной станции «Мир», а также морских буровых установок. В настоящее время ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР»

является разработчиком и изготовителем аппаратно-программных средств для автоматизированных систем управления технологическими и производственными процессами (АСУ ТП, АСУ ПП), обладает необходимыми лицензиями и сертификатами для работы на объектах критической информационной инфраструктуры Российской Федерации и зарубежья (АЭС, ТЭС и др.), в том числе в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2018 № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации».

резервирования, а также программное обеспечение для АСУ ТП, сбора, обработки, анализа данных и решения задач управления распределенным оборудованием. Предприятие работает над созданием уникальной перспективной облачной платформы для АСУ ТП и промышленного интернета вещей, которая объединяет данные из подсистем АСУ ТП, подсистем ИТ-инфраструктуры, включая оборудование, события информационной безопасности в системе в целом и обеспечивает возможность корреляционного анализа данных в реальном масштабе времени,

НАДЁЖНОСТЬ – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЛЮБОЙ ТЕХНИКИ. В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ. В ЛЮБОЙ СФЕРЕ ЕЁ ПРИМЕНЕНИЯ

Предприятие производит контроллеры низовой автоматики, работающие на традиционной жесткой логике в современном исполнении, аппаратно-программные логические контроллеры и комплексы распределенных систем управления с высокими характеристиками надежности,

позволяющую обеспечить централизованную диспетчеризацию и управление всеми указанными подсистемами в едином интерфейсном пространстве.

Разработанные и изготовленные на предприятии программно-технические средства обеспечивают безопасность



атомных станций, эксплуатируются на Балаковской, Калининской, Нововоронежской, Ростовской, Ленинградской АЭС, а также на построенной Россией атомных электростанциях «Куданкулам» в Индии и «Бушер» в Иране.

Сегодня ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР» – это современное приборостроительное предприятие с автоматизированным производством полного цикла. Предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием для монтажа печатных плат, сборки электронных модулей, функциональных блоков и электротехнических шкафов, изготовления дополнительной оснастки и монтажных конструкций.

Все, кто побывал на предприятии, отмечают идеальную чистоту, рассказывают, какие на заводе светлые и просторные цеха. Ну, что ж – новое «место жительства» всегда должно быть лучше, удобнее и комфортнее старого. С одной стороны, это производственная необходимость, ведь завод оснащен сложнейшей техникой, которая требует к себе «особого» отношения. С другой стороны – людям комфортные условия труда необходимы никак не меньше, чем автоматам и роботам.

Операторы и монтажники за пультами и монтажными столами – как врачи: в белых халатах. Здесь, как и в операционных, тоже нужна стерильность, ведь электронная начинка для сложных приборов и изделий, которые здесь создают, обеспечивает безопасность объектов энергетической и нефтегазовой отраслей.

Конечно, в коллективе предприятия после его переезда из Москвы появилось немало новичков – из Подольска, Чехова, Серпухова, Троицка. Но дело вовсе не в том, что старые кадры остались в Москве. Никто никого не бросал: ни предприятие своих сотрудников, ни наоборот. Просто на заводе проводится постоянная модернизация, делаются инвестиции как в новые разработки, технологии и оборудование, так и в людей. Молодое по составу кадров предприятие привлекает новых сотрудников, предоставляя им рабочие места. Талантливую молодежь рассматривают как перспективный кадровый резерв.

А для того чтобы опытным специалистам, живущим в Москве, было по-прежнему комфортно добираться до нового места работы, на предприятии создан парк заводских микроавтобусов. Сотрудникам предприятия выплачивается ежемесячная компенсация за проезд до места работы. Более того, особо отличившимся работникам «ФИЗПРИБОР» предоставляет в пользование легковые автомобили!

Впрочем, лучше об этом расскажет заместитель генерального директора по корпоративному управлению ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР» *Светлана Сергеевна Швец:*



– Светлана Сергеевна, ситуация, когда жители не только Подмоскovie, но и более далёких регионов садятся в утренние электрички для того чтобы добраться до работы в Москву, никого не удивляет. Привыкли. Но оказывается, что жители столицы тоже ездят на работу в другой регион – пусть и в ближнее, но уже – Подмоскovie. Почему после переезда вашего предприятия в Подольск многие его сотрудники не стали искать другую работу «в шаговой доступности», а остаются верны предприятию, с которым связали свою жизнь?

– Во-первых, на момент переезда предприятия многие его сотрудники проработали на «ФИЗПРИБОР» уже не один год, а, значит, были сформированы не только профессиональные взаимодействия, но и межличностные отношения. За плечами

были трудные кризисные времена, которые и завод, и его работники проживали сообща. К тому же между руководством и трудовым коллективом велся постоянный диалог, и одним из стимулирующих факторов для достижения согласия на переезд было предоставление корпоративного транспорта от и до метро, чтобы позволить избежать переполненных электричек и сделать проезд максимально комфортным.

Во-вторых, специфика производства тоже для людей важна, а подобных или смежных производств на тот момент в Москве было не так уж и много. Тем более – таких производств, которые обеспечивали бы работников стабильной загруженностью, а значит и стабильной заработной платой. Да и средний возраст сотрудников был таков, что перспективы



ЕЖЕГОДНО ПРЕДПРИЯТИЕ
ПРИБРЕТАЕТ ДЛЯ
СВОИХ СОТРУДНИКОВ
АБОНЕМЕНТЫ
ДЛЯ ПОСЕЩЕНИЯ
ФИТНЕС-КЛУБА

нового удачного трудоустройства были у них довольно сомнительными. Согласитесь, что для многих людей рабочей специальности лучше «синица в руке»...

Но главное, чем по праву наше предприятие может гордиться и что сегодня ценят все работники, – это официальная зарплата и ее своевременная выплата, а также соблюдение всех норм трудового законодательства. И, конечно, условия труда: спецодежда, инструменты, высокотехнологичное оборудование и т.д. В течение рабочего дня сотрудникам предлагаются свежая выпечка и фрукты.

– В советские годы никто о таком понятии, как «корпоративная политика» не слышал, однако люди, всю жизнь работавшие на каком-либо предприятии и приводившие на него своих выросших детей, зачастую ценили свой родной завод не только за высокую зарплату и хорошие условия труда. Какая работа ведется сейчас на «ФИЗПРИБОР» для того, чтобы завод для его сотрудников действительно стал родным?

– Специфика «ФИЗПРИБОР» такова, что среди его работников нет людей «случайных» – тех, которые пришли, чтобы что-то переждать. Такие работники либо увольняются в течение первых двух месяцев, либо остаются на многие годы, и завод становится частью их жизни, а они – частью завода. На «ФИЗПРИБОР» работают те, кто хочет работать, кто любит свою работу, кто подходит к своим обязанностям с полной ответственностью, и кто понимает, что его трудовой вклад – это вклад в общее целое. Немалую роль в этом процессе играют и руководители подразделений, которые своим примером, своим отношением к труду показывают новым работникам, насколько ценно это предприятие. И одним из основных критериев в подборе персонала, особенно молодого, является желание кандидата в работники трудиться и осваивать новое. Когда работу ищут не по «шаговой доступности» от места проживания, а с желанием либо продолжать образование, но уже – в труде, либо оттачивать уже приобретенные навыки. И коллектив, как единое целое, всегда принимает тех, кто также «работает веслами», а не «отсиживается на корме». И «ФИЗПРИБОР» по праву может гордиться тем, что наряду с почетными возрастными работниками в его цехах трудятся молодые специалисты, которые не боятся трудностей, которые получают ко всему прочему и моральное удовлетворение от своей деятельности – те, кто просто любят свою работу.

– Отдельный вопрос: переквалификация. Технический прогресс движется вперёд без выходных и отпусков. Такое предприятие, как «ФИЗПРИБОР», отставать



У НАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ НЕТ ТРУДНОСТЕЙ С ПЕРЕКВАЛИФИКАЦИЕЙ,
ПОСКОЛЬКУ КАЖДЫЙ НА СВОЕМ МЕСТЕ. И «ЗОЛОТОЙ ФОНД»
«ФИЗПРИБОР» – ЭТО ОПЫТНЫЕ СОТРУДНИКИ, КОТОРЫЕ ОБЛАДАЮТ
БЕСЦЕННЫМ СТАЖЕМ, ЗНАНИЕМ И ТЕХНОЛОГИЕЙ.





от него не может. Новые умелые рабочие руки, новые умные головы – это замечательно, но и старые, опытные сотрудники – не менее важный «человеческий капитал». Какая работа ведётся на предприятии для того, чтобы люди, уже на нём работающие, продолжали идти в ногу с прогрессом?

– У нашего предприятия нет трудностей с переквалификацией, поскольку каждый на своем месте. И «золотой фонд» «ФИЗПРИБОР» – это опытные сотрудники, которые обладают бесценным стажем, знанием и технологией. А если кому-то из работников все же требуется освоение новых навыков или получение новых знаний – руководство предприятия всегда идет в этом вопросе навстречу, и у каждого работника, при желании и необходимости, есть возможность посещения нужных конференций, семинаров и других учебных мероприятий.

Остаётся добавить, что не меньше, чем производственными достижениями, региональными и общероссийскими наградами, в том числе за участие в специализированных выставках и как добросовестному поставщику атомной отрасли, коллектив завода гордится спортивными и другими достижениями. В 2016 футбольный клуб, который носит имя предприятия «ФИЗПРИБОР», стал победителем малого кубка турнира дворовых команд Большого Подольска. Ежегодно предприятие приобретает для своих сотрудников абонементы

для посещения фитнес-клуба. Кроме того, каждый год «ФИЗПРИБОР» становится спонсором благотворительной Рождественской елки Фонда «Добрые дела», участвует в общественной и культурной жизни городского округа.

А год назад благодаря заводу «ФИЗПРИБОР» в школе № 29 Подольска появилась автоматическая линия швейцарской фирмы Essemtec, которая позволила на базе школы изготавливать микрокомпьютеры современного типа Arduino, Raspberry P, Intel Edison и других. Это оборудование позволит изготавливать печатные платы и многое другое. Благодаря новому приобретению, учащиеся смогут изучать производство микроэлектроники, одной из наиболее быстроразвивающихся подразделов в мире hi-tech технологий.

– И последний вопрос, что, по вашему мнению, нужно, чтобы предприятие было успешным?

– Отвечая на этот вопрос, хочу процитировать слова Сергея Владиленовича Кириенко, первого заместителя руководителя администрации Президента РФ. Он когда-то сказал, что «главным богатством в атомной отрасли являются не полезные ископаемые, а интеллект людей». Именно люди, их знания, их опыт, их отношение к своей работе, к предприятию, на котором они трудятся, и делают это предприятие успешным.

■ Сергей Алексеев

Благодаря новому приобретению, учащиеся смогут изучать производство микроэлектроники, одной из наиболее быстроразвивающихся подразделов в мире hi-tech-технологий

ФЛАГМАН ИНДУСТРИАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Лидирующие позиции в Московском регионе на рынке индустриального строительства сегодня занимает холдинг «Строительный Альянс». Его успех во многом объясняется многогранностью решаемых им на рынке задач и комплексностью подходов. Отдельные подразделения холдинга работают на всех этапах создания новых центров развития промышленности, хорошо дополняя друг друга. Начиная с развития концепции новой индустриальной площадки и далее по цепочке «проектирование – строительство – ввод в эксплуатацию – комплексное обслуживание» осуществляется полный цикл работ по возведению и запуску нового промышленного объекта. Эта взаимодополняющая многопрофильность дает холдингу большие конкурентные преимущества. Деятельность холдинга «Строительный Альянс» эффективно способствует активному развитию промышленности Московского региона. О холдинге, принципах и методах его работы нам рассказал первый заместитель руководителя холдинга «Строительный Альянс» Артем Петрухин.

– Ваша компания предлагает потенциальным заказчикам полный цикл работ: от проектирования нового промышленного объекта до ввода в эксплуатацию. Вы с самого начала ориентировались на выполнение всех проектных и строительных работ самостоятельно или такая комплексность есть результат длительной эволюции вашего холдинга?

– Холдинг «Строительный Альянс» работает на рынке индустриальной складской недвижимости уже более 24 лет. Конечно, компания прошла долгий путь, изменяясь и адаптируясь к промышленным, экономическим и социальным изменениям. При этом комплексность была заложена самой идеей создания холдинга. В настоящий момент у нас профессионально работают и развиваются 5 направлений: служба технического заказчика, проектирование, генеральный подряд, девелопмент и эксплуатация.

Мы активно развиваем собственный девелоперский проект первого в России мультифункционального парка класса А Сынково, управляем земельными активами сторонних компаний, предлагаем своим клиентам реализацию проектов «под ключ» с учетом колоссального накопленного опыта и инновационных решений на рынке генерального подряда.

Большинство «своих» объектов мы эксплуатируем. Сегодня в портфеле нашей эксплуатирующей компании Engineering & Service Company более миллиона квадратных метров коммерческой недвижимости. Это объекты Volkswagen Group Rus, корпораций Hilti, NaturFoods, индустриального парка «Северное Шереметьево», компаний «ДДТ логистик», «Вольфагролес», OMAX group, московского завода

«ФИЗПРИБОР», торгово-производственной компании «ДЭФО» и так далее.

Отдельным направлением мы выделили обучение персонала и топ-менеджеров, выстроили эффективную корпоративную культуру. Всё это принесло свои плоды. На данный момент холдинг «Строительный Альянс» является одним из лидеров рынка Московского региона в сегменте складской и индустриальной недвижимости.

– Беретесь ли вы за строительство по уже готовым, «чужим» проектам или для загрузки строительных мощностей, которыми вы располагаете, хватает и проектов, которые вы разрабатываете своими силами?

– Проектов, которые мы разрабатываем самостоятельно, безусловно, хватает. При этом к нам обращаются заказчики, которые уже вложили средства в проектную документацию. Они просят ее оценить, при необходимости адаптировать и реализовать проект. Этой деятельностью мы в основном занимаемся в рамках развития других территорий, не в мультифункциональном парке «Сынково».

– С другой стороны, как часто по вашим проектам строят другие? Вы предлагаете услугу по сопровождению строительства, авторский надзор за выполнением всех требований проекта, вплоть до контроля соответствия запланированных и фактических затрат при строительстве. Очевидно, что это делает проектирование у вас более выгодным и комфортным для заказчиков. Действительно ли эти услуги по сопровождению строительства широко востребованы и насколько они расширяют круг ваших заказчиков?

– Сегодня мы работаем в нескольких направлениях: кроме экспертизы проек-

тов и результатов инженерных изысканий, ведем разработку проектно-сметной документации, сопровождаем проекты: от получения разрешений на проведение строительных работ, технадзора до подготовки документов к сдаче объекта в эксплуатацию. Это оптимальная структура для заказчиков. Неправильно сказать, что эта услуга расширяет круг наших клиентов, она просто входит в нашу сферу деятельности, и она востребована.

– **Принято считать, что обычно очень много усилий требуется, чтобы оформить всю сопутствующую разрешительную документацию, начиная от утверждения градостроительного плана земельного участка и смены вида его разрешенного использования вплоть до подключения объекта к инженерным сетям и его постановки на кадастровый учет. Действительно ли полный пакет услуг по оформлению всех документов, необходимых для строительства объекта и ввода его в эксплуатацию, который вы предлагаете, позволяет значительно ускорить и упростить все процедуры хотя бы за счет четкого понимания вашими сотрудниками необходимой последовательности всех действий? Или это просто сервис для ленивых заказчиков?**

– Заказчики «ленивыми» не бывают, заказчики бывают умными, умеют считать деньги и ценить свое время. Усиление конкуренции на рынке индустриальной недвижимости изменило поведение резидентов. Бизнес стал осознавать, что реализация проекта требует массы компетенций, которые проще отдать на аутсорсинг, а самим заниматься непосредственно производством. Так как рынок сформировал потребность платить за профессиональные непрофильные услуги, мы эту потребность заказчиков готовы удовлетворить.

В настоящий момент правительством Московской области, Министерством инвестиций и инноваций Московской области, Центром содействия строительству созданы все условия для комфортной работы девелопера. При их содействии мы оперативно решаем конкретные вопросы клиента при реализации проекта, оказываем консультационную и информационную поддержку, на любой стадии реализации проекта формируем дорожную карту; обеспечиваем взаимодействие с органами федерального, регионального, муниципального уровня и с ресурсоснабжающими организациями и так далее.

– **Отдельный вопрос по подключению новых объектов к электросетям и коммуникациям. Вы строите в основном в Московской области, где коммуникации подведены далеко не ко всем участкам. Если нужно строить дополнительные отводы от существующих коммуникаций, то это делается в рамках строительства объекта? И что делать, если существующие инженерные сети не рассчитаны на**



Первый заместитель руководителя холдинга «Строительный Альянс»

АРТЕМ ПЕТРУХИН:

«В тренде на рынке складской индустриальной недвижимости – грамотно спроектированные площадки с готовой инфраструктурой, соответствующие мультиотраслевым запросам резидентов»



нагрузку, которую создаст подключение к ним нового объекта? Насколько возможно их модернизировать в рамках таких проектов? Или легче построить новые инженерные коммуникации?

– Повторю, что у нас работает сильная служба заказчика. В случае если есть какая-то сложность в реализации проекта, мы тесно взаимодействуем с правительством Московской области, МОЭСК, газовым хозяйством, водоканалом, другими профильными службами и, как правило, находим оптимальное решение для клиента. У нас большой опыт строительства собственных инженерных сетей, например, водозаборных узлов, очистных сооружений, дизельных котельных и т.д.

– **Хотя вы специализируетесь на строительстве промышленных объектов, есть среди сданных вами и жилые дома, и социально-административные здания. Ведь у строительства таких объектов есть, несомненно, своя специфика. Насколько**

удобно и выгодно сегодня быть универсалами? Такая универсализация затрагивает все стадии, начиная от проектирования и заканчивая отделочными работами и подключением к коммуникациям?

– Мы не универсалы, мы – профессионалы. Конечно, если заказчику необходим полный цикл работ: от проектирования до подключения к коммуникациям – мы это выполним. Единственное, могу сказать, что общественно-деловые и жилые комплексы строить значительно проще, чем промышленные объекты в связи с их технологическими особенностями и сложностью производственного процесса.

– **В структуре холдинга «Строительный альянс» работает подразделение, которое разрабатывает бизнес-решения для эффективного управления инвестициями на рынке коммерческой недвижимости. Какие проекты сегодня в приоритете?**

– Холдинг «Строительный Альянс» реализует направление девелопмента. В настоящее время в управлении компании более 12 проектов на всей территории Московской области. Приоритетный – это развитие в мультифункциональном парке «Сынково» производственного кластера и площадки INDUSTRIAL CITY для малого и среднего бизнеса. На севере Москвы, в Молжаниновском районе, для инвестора будет реализован проект технологического парка.

Холдинг «Строительный Альянс» является генеральным проектировщиком и техническим заказчиком строительства второй очереди бизнес-парка «Гринвуд», инвестором которого является китайская корпорация «ЧЭНТУН» в лице дочернего подразделения «Чайна Чэнтун Интернешнл».

Кроме того, разработаны проекты строительства технопарков, индустриальных парков и логопарков на Лихачевском, Киевском шоссе, в Подольском, Чеховском и Солнечногорском районах, на севере Москвы и так далее.

– **Оказывают ли вам или вашим заказчикам помощь государственные структуры при возведении новых промышленных предприятий и других индустриальных объектов?**

– Мы тесно сотрудничаем с правительством Московской области, профильными министерствами и ведомствами. Когда нам необходима помощь, мы всегда ее получаем. В начале текущего года холдинг «Строительный Альянс» и Министерство инвестиций и инноваций Московской области подписали соглашение о сотрудничестве.

Объекты взаимодействия – все логистические и техно-логистические парки, построенные холдингом, в частности, мультифункциональный парк класса А «Сынково» и находящаяся на его территории площадка для развития малого и среднего бизнеса.

■ Материал подготовила Ольга Татарникова



«СЫНКОВО» — техно-логистический парк нового типа

Приоритетный проект холдинга «Строительный Альянс» – развитие первого в России многофункционального техно-логистического парка «Сынково». В чем его отличия от обычных технопарков, про его преимущества и специфические особенности нам рассказывает Александр Никишов, коммерческий директор холдинга.



– Какие преимущества малым предприятиям дает работа под крышей промышленных или логистических парков по сравнению с автономной работой?

– Чтобы промышленный или логистический парк был привлекателен для резидентов (неважно: малый это бизнес, средний или крупный), необходима совокупность сразу нескольких условий. Прежде всего, это транспортная доступность и хорошо развитая инженерная инфра-

структура. Энергетических мощностей должно быть в избытке, а трудовые ресурсы географически близки. Большой плюс, если помещения для развития бизнеса будут предельно функциональны и имеют задел для расширения и модернизации производства. Хочу сказать, что сегодня далеко не все действующие технопарки региона могут похвастаться наличием всего перечисленного выше.

Кроме этого, в нашем multifunctional парке «Сынково» работает профессиональная управляющая, эксплуатирующая компания Engineering & Service Company, которая позволяет резидентам заниматься своим делом и не отвлекаться на непрофильные вопросы. Скорость принятия решений в разы быстрее, любое обращение рассматривается молниеносно.

При автономной дислокации бизнеса компаниям приходится самостоятельно эксплуатировать свое производство или склад, а это трудоемкая работа.

– Если говорить о вашем парке «Сынково», то какой транспортной и коммунальной инфраструктурой обеспечены предлагаемые в аренду помещения?

– У нас прекрасная локация, удобная транспортная развязка. Парк находится в

28 км от МКАД на пересечении широкого реконструированного Симферопольского шоссе (трасса М2) с бетонным кольцом и ЦКАД. И съезд, и заезд на ЦКАД как раз будет в непосредственной близости к «Сынково». Еще один плюс: парк находится в черте Подольска – крупного промышленного центра, в котором есть квалифицированные рабочие кадры. Про управляющую компанию мы уже говорили.

Территория парка 57 гектаров. Площадь действующих объектов недвижимости 195 тысяч квадратных метров, а площадь спроектированных объектов недвижимости еще 125 тысяч квадратных метров. В парке свои системы электроснабжения, включая аварийную систему на дизель-генераторных установках; системы газоснабжения (у каждого здания собственные газовые котельные, что позволяет сделать объекты недвижимости максимально автономными и, как следствие, привлекательными для рынка); системы питьевого и противопожарного водоснабжения, включая собственный водозаборный узел; системы противопожарного водопровода, включая пожарные емкости, оборудованные насосной станцией; сплинкерная система пожаротушения европейского уровня, отвечающая требованиям, предъ-

являемым к стандартам FM global; системы хозяйственно-бытовых очистных сооружений; системы ливневых очистных сооружений; системы освещения; системы автоматизации и диспетчеризации. В резерве у техно-логистического парка неограниченные мощности энергоресурсов.

– Ваш мультифункциональный парк начал свою работу сравнительно недавно. На чем вы строите политику по привлечению потенциальных резидентов?

– Мы строим свою политику на клиентоориентированности, полной адаптации проектов под нужды резидентов, современных технологиях, комфорте клиентов на площадке, профессиональной управляющей компании, обеспечении всеми энергоресурсами. Это все способствует выбору именно нашей площадки.

Так, в сентябре готовые и на тот момент вакантные площади в «Сынково» (на тот момент вакансия не превышала 5% от общего объема площадей) арендовал профессиональный российский логистический оператор – компания SK Operations. Резидент оценил возможности потенциального роста в пределах парка и качество построенного объекта. В настоящее время вакансия площадей в мультифункциональном парке «Сынково» составляет 0 м².

– Ваш парк позиционируется как мультифункциональный. В таком случае, очевидно, шире круг потенциальных резидентов. Но, наверное, сложно совмещать функции парка индустриального, парка логистического и парка инновационного? Насколько автономными должны быть отдельные модули, чтобы обеспечивать специфические, порой взаимоисключающие требования разных резидентов?

– Конечно, мы проводим отбор резидентов, обеспечивая комфорт для всех участников хозяйственной деятельности в мультифункциональном парке. Работаем в соответствии с действующим законодательством РФ; отказываемся от размещения опасных или вредных производств.

Если потенциальный резидент не может быть размещен на площадке «Сынково», мы подбираем другие парки на территории Московской области. В управлении холдинга «Строительный Альянс» находится 9 индустриальных площадок, 225 гектаров земель промышленного назначения на всех направлениях Подмосковья. У всех прекрасная локация, готовая инфраструктура класса А.

– Сколько компаний уже пришло на площадку многофункционального парка «Сынково»? Чем они занимаются или планируют заниматься? Определилась ли специализация вашего парка?



– В «Сынково» успешно работает уже 8 крупных компаний. Направления их деятельности абсолютно разные: от стандартных складов для хранения товаров народного потребления, мебели, алкоголя,

– Безусловно, парк «Сынково» развивается. У нас есть проект Industrial City, согласно которому всего будет построено 4 терминала общей площадью 25 тысяч квадратных метров, три из них в формате

АЛЕКСАНДР НИКИШОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ
ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА «СТРОИТЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС»:

💡 — «ОСНОВНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО – В СКОРОСТИ
ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ» — 💡

продуктов питания до новейших европейских производств и терминалов хранения фармацевтических препаратов, отвечающих самым современным стандартам и высоким европейским требованиям.

– Есть ли у управляющей компании долгосрочная стратегия развития мультифункционального парка «Сынково», и какие задачи по его развитию вы планируете решать в ближайшем будущем?

Light industrial. Там будут располагаться качественные производственно-складские помещения с модулями от 300 м² (с 5-тонной кран-балкой, высотой потолка 8 метров), предназначенные для размещения малого и среднего бизнеса. Сейчас мы приступили к строительству универсального производственно-складского комплекса. Подготовлена площадка в 22 гектара для развития формата производственно-складских помещений класса А+.

■ Материал подготовила Ольга Татарникова



ПОДОЛЬСК-ДОДЗЭ



НА ОРБИТЕ ДОБРЫХ ДЕЛ

Добрых дел не переделать! Всегда найдется человек, которому хуже, чем тебе, и ты можешь ему помочь. Сегодня равнодушие разъедает сердца многих людей. Но, к счастью, не всех. Наглядное тому свидетельство – благотворительный фонд «Добрые дела». Он был создан холдингом «Строительный Альянс» три года назад. Девиз организации красноречив: «Мы хотим сделать мир лучше своими и вашими усилиями, каждым (пусть небольшим) добрым делом».

Основная цель фонда – внести посильный вклад в формирование здорового образа жизни и образа мыслей, духовно-нравственного воспитания подрастающего поколения, пробудить в каждом из нас потребности в добрых чувствах и добрых делах, помощи нуждающимся. Организация заботится о детях с ограниченными возможностями здоровья, детях из детских домов, малоимущих и многодетных семей, а также о ветеранах Великой Отечественной войны, тружениках тыла. Люди, находящиеся в реабилитационных центрах нашей страны, также получают помощь и поддержку фонда «Добрые дела».

СПОРТ НА СТРАЖЕ ДОБРОТЫ

Фонд «Добрые дела» проводит для своих подопечных праздничные мероприятия, помогающие детям быть социально активными, общаться со сверстниками,

проявлять свои способности и таланты. Ярким примером детского объединения является ежегодный турнир по футболу «Кубок Доброты», который в этом году прошел во второй раз, но значительно расширил географию. Чтобы сыграть на стадионе «Родина» в подмосковных Хим-

ках с мальчишками из обычных московских семей и почувствовать себя одной командой, съехались дети из детских домов со всей страны (от Красноярска до Москвы): ребята сплотились в единое целое и сыграли на поле против звезд российского футбола. Данное мероприятие позво-





лило каждому ребенку не только получить массу положительных эмоций, увидеть кумиров, посмотреть профессиональную игру, но и научило работать в команде, переживать и поддерживать членов своего коллектива, бороться до конца и никогда не терять волю к победе.

Фонд «Добрые дела» помогает в проведении ежегодного открытого турнира по карате «Подольск-додзё». В этом году на турнир съехались спортсмены из России, Беларуси, Казахстана. На средства фонда были закуплены призы: часы, телефоны, наушники, планшеты, самокаты, радиоуправляемые модели, велосипед и ноутбук.

ДОБРЫЕ ПРОЕКТЫ

Фонд «Добрые дела» уделяет огромное значение проведению культурных и просветительских мероприятий. Традиционная елка ежегодно собирает более 800 человек, среди них дети из многодетных и малообеспеченных семей, ребята из детских домов, социально-реабилитационных центров, ученики воскресной школы при храме Воскресения Христова. Ребята сами готовят и показывают рождественскую сказку, а взрослые организуют для них мастер-классы, аквагим, анимационные развлечения, подарки. В этом году проект «Благотворительная Рождественская елка» был номинирован на соискание губернаторской премии «Наше Подмосковье» и получил награду второй степени в размере 155 000 рублей. Данные средства будут направлены на проведение благотворительной елки 2019 года.

Фонд «Добрые дела» выпустил книгу, где собраны рассказы, стихи, сказки, рассуждения детей о доброте. Творческий проект «Добрая книга» воплотился в жизнь благодаря талантливым мальчишкам и девчонкам. Каждая история – это целый мир, частичка детской души. Ведь дети не умеют быть неискренними, они могут преподать пример нам, взрослым, а мы можем научиться у них любви, честности, непосредственности. Все это отражено в «Доброй книге». Тем, у кого порой черствеет душа, нужно обязательно прочитать эту книгу.

УЧИМСЯ С ДОБРОМ

Еще одна ежегодная акция, реализуемая фондом, проходит в конце лета и позволяет детям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, собраться в школу, получить необходимые школьные принадлежности, форму. Первого сентября на торжественную линейку ребята идут в новых белых блузках, сарафанах и красивых костюмах. Не только первоклассники нуждаются в помощи, но и выпускники, которые на главное мероприятие – выпускной бал – приходят в нарядных платьях и «взрослых» костюмах, закупленных фондом «Добрые дела».



Сотрудники фонда помогают образовательному центру «Логос», созданному при храме Святого Апостола и Евангелиста Иоанна Богослова в селе Сырково. В центре действует детский сад, общеобразовательная школа, работающая по программе русской классической школы, и лекотека (служба психологического сопровождения и специальной педагогической помощи родителям, воспитывающим детей с выраженными нарушениями и проблемами развития).

Фонд устраивает праздники в детской городской больнице, помогая поднять настроение маленьким пациентам, чтобы пребывание в больнице не было для них слишком тягостным.

ДОБРАЯ ПАМЯТЬ

Одним из важнейших направлений деятельности фонда является организация помощи ветеранам Великой Отечественной войны, покупка жизненно необходимых вещей и оборудования, проведение мероприятий для старшего поколения. В День Победы представители фонда «Добрые дела», их подопечные и члены их семей принимают участие в шествии «Бессмертного полка».

ТВОРИМ ДОБРО ВСЕМ МИРОМ

Фонд старается привлекать общественность к благотворительной деятельности. Ведь только сплотившись всем миром, можно добиться желаемого результата. Сотрудники напоминают землякам, что Храм Знамения Богородицы в Дубровицах нуждается в реставрации. Постоянно ведется сбор пожертвований для детей, нуждающихся в срочных платных операциях.

Год от года множится число партнеров фонда – юридических и физических лиц, активно участвующих в проведении благотворительных мероприятий.

Фонд «Добрые дела» делает очень важное дело, объединяя людей в стремлении помочь нуждающимся, слабым и беззащитным. Вместе мы делаем мир лучше!

Официальный сайт фонда «Добрые дела»: <http://dobrye-dela.com>.

■ Материал подготовила Ольга Татарникова

НПО ПЕТРОВАКС: НА ВЕРШИНЕ УСПЕХА

Компания НПО Петровакс Фарм стала лауреатом Национальной премии в области импортозамещения «ПРИОРИТЕТ-2018» в номинации «Приоритет – Фарма» за создание и внедрение в практическое здравоохранение первой в России четырехвалентной вакцины для профилактики гриппа Гриппол® Квадривалент. Инвестиционный проект по выводу четырехвалентной противогриппозной вакцины Гриппол® Квадривалент реализован компанией в 2018 году и открывает новые возможности для отечественного здравоохранения в профилактике гриппа, обладает не только импортозамещающим эффектом, но и очевидным экспортным потенциалом.

Специалисты в области здравоохранения давно пришли к выводу, что самый надежный способ защиты от гриппа – ежегодная вакцинация. По оценкам экспертов ВОЗ, ежегодная вакцинация групп риска позволяет снизить заболеваемость гриппом в целом у населения на 60%. Эффективность вакцинопрофилактики гриппа в России подтверждена многолетней статистикой. По данным Роспотребнадзора, с 1996 по 2017 год процент граждан, выбравших вакцинацию, увеличился с 0,2% до 46,6%, что позволило снизить заболеваемость гриппом в 85,5 раз.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Эволюция в области разработки вакцин шла по пути повышения не только их эффективности (от моновалентных – к четырехвалентным), но и безопасности (от «живых» вакцин – к инактивированному субъединичным). Современные вакцины не содержат уже «живой» (хоть и ослабленный) вирус гриппа, а в их состав входят высокоочищенные поверхностные антигены вируса. Такие препараты обладают высокой иммуногенностью и лучшей переносимостью.

МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ МИНИМАЛЬНОЙ ДОЗЫ

Одним из ключевых принципов при разработке любого лекарственного средства является подбор минимальной эффективной дозы действующего компонента. Это позволяет снизить вероятность развития побочных реакций на препарат. В отношении создания противогриппозных вакцин этот принцип особенно важен, поскольку это единственные вакцины, которые вводят ежегодно, в том числе и абсолютно здоровым людям. Состав и качество гриппозных вакцин регламентируется Европейской и/или Национальной фармакопеями. Согласно монографии Европейской фармакопеи, содержание антигенов каждого штамма вируса в составе противогриппозных вакцин должно составлять 15 мкг, если результатами клинических исследований (КИ) не обоснована иная дозировка.

ПОЛИОКСИДОНИЙ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ

Российским разработчиком, а именно компании НПО Петровакс Фарм, удалось создать уникальный безопасный адъю-

вант – Полиоксидоний (МНН: Азоксимер бромид), который обеспечивает эффективность вакцины при сниженной (в том числе по сравнению с импортными вакцинами) антигенной нагрузке, повышая переносимость и профиль безопасности продукта. Антиген-сберегающая технология уникальна, не имеет аналогов в мире, и уже более 20 лет используется в производстве вакцин российских вакцин. Она успешно прошла проверку временем: высокая эффективность российской вакцины, в частности, продемонстрирована в эпидемиологических пострегистрационных исследованиях в России и Беларуси. Всего вакцинами группы Гриппол за более, чем 20 лет применения привито уже более 400 млн человек.

ПЕТРОВАКС ФАРМ: К ВЕРШИНАМ УСПЕХА

Многих приятно удивит, что российская компания смогла создать такое прорывное лекарственное средство. Между тем, это вполне логично, учитывая ее историю.

У истоков Петровакс Фарм стояла группа российских ученых-единомышленни-

Вакцинация против гриппа в период с 1996 по 2017 год позволила снизить заболеваемость среди россиян в 85,5 раз.

Субъединичные вакцины на сегодняшний день – самое совершенное превентивное средство от гриппа. Они содержат только высокоочищенные поверхностные антигены вируса, обладают высокой иммуногенностью и лучшей переносимостью.



Сегодня компания успешно конкурирует с мировыми лидерами отрасли на внутреннем и внешнем рынках, экспортируя лекарственные препараты в страны ЕАЭС, ЕС (Словакия) и Ближнего Востока (Иран). НПО Петровакс Фарм обладает уникальным опытом внедрения международных проектов по переносу передовых технологий полного цикла производства, контроля и обеспечения качества конечного продукта в партнерстве с компаниями Pfizer, Abbott, Boehringer Ingelheim.

Производственному комплексу НПО Петровакс Фарм



ков — химиков, биологов, иммунологов, биотехнологов во главе с профессором Аркадием Некрасовым, которая за 30 лет до объявления государственной стратегии «Фарма-2020» выдвинула идею превратить высокомолекулярное химическое соединение в лекарственный препарат, и смогла впервые в мире произвести синтез нового класса высокомолекулярных соединений — гетероцепных алифатических полиаминов и их производных, аналогов которым в мире не существует по сей день. Это было началом новой эры в фармакологии.

Сегодня Петровакс Фарм обладает многолетним опытом в области разработки, создания и производства эффективных субъединичных гриппозных вакцин со сниженным содержанием вирусных антигенов на основе эффективного иммуoadъюванта Полиоксидоний (МНН: Азоксимер бромид). В 1996 была зарегистрирована первая отечественная инактивированная субъединичная гриппозная вакцина Гриппол®. В 2008 году компания Петровакс Фарм, вывела на российский рынок первую российскую вакцину Гриппол® плюс без консервантов в шприц-

дозах. Осенью 2009 года в максимально короткие сроки разработала, произвела и поставила в регионы России необходимое количество доз вакцины МоноГриппол плюс против пандемического гриппа А/Н1N1. Сравнительные исследования показали, что по способности вызывать иммуногенический ответ вакцина Гриппол® плюс не уступает зарубежным инактивированным вакцинам. Дополнительно, эффективность и безопасность вакцин, содержащих адъювант Полиоксидоний и сниженное втрое количество вирусных антигенов, была подтверждена отчетом независимой европейской компании FluConsult.

Рональд Компьер (Dr. Ronald Kompier), MSc, управляющий директор Европейской консалтинговой биотехнологической компании Fluconsult (Нидерланды): «Целью мета-анализа клинических исследований российских вакцин от гриппа, содержащих адъювант полиоксидоний и сниженное количество антигенов, явилось получение подтверждения безопасности и эффективности, по сравнению с существующими вакцинами против гриппа, не содержащими адъюванта. Из данных 30

клинических исследований, проведенных у лиц всех возрастов, получены убедительные свидетельства, подтверждающие, что вакцина является безопасной и обладает преимуществами по сравнению с трехвалентными вакцинами, используемыми в настоящее время». По заключению европейского эксперта, вакцины группы Гриппол соответствуют европейским требованиям для регистрации в Евросоюзе.

Значительные инвестиции, которые ежегодно вкладываются компанией в исследования и разработки, позволяют выводить на рынок востребованные, эффективные и безопасные лекарственные препараты и вакцины. НПО располагает собственным научно-исследовательским центром.

Производство НПО Петровакс Фарм соответствует современным требованиям, российских и международных стандартов GMP и ISO:9001. Более того, современный фармацевтический производственно-складской комплекс, расположенный в Московской области, является одним из наиболее высокотехнологичных биофармацевтических предприятий России. На производственных участках полного



НПО Петровакс Фарм – российская биофармацевтическая компания полного цикла, ведущий разработчик и производитель инновационных иммунобиологических препаратов и вакцин. Компания имеет успешный 20-летний опыт работы на фармацевтическом рынке. Продуктовый портфель НПО Петровакс Фарм включает оригинальные лекарственные средства и вакцины, выпускаемые по собственным разработкам и в рамках сотрудничества с ведущими отечественными и зарубежными компаниями. На счету НПО Петровакс Фарм более 20 патентов на новые молекулы и технологии производства.

Применение четырехвалентных вакцин в период с 2002 по 2013 год позволило бы избежать 1 миллиона случаев заболевания гриппом в таких странах, как Великобритания, Испания, Италия, Франция и Германия.

цикла осуществляется выпуск субстанций, лекарственных средств в одноразовых шприцах, ампулах, флаконах. и полимерных контейнерах в жидких, мягких и твердых лекарственных формах. Мощности предприятия позволяют производить в год более 160 млн доз иммунобиологических препаратов.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Статистика утверждает, что применение четырехвалентных вакцин в период с 2002 по 2013 год позволило бы избежать 1 миллиона случаев заболевания гриппом, в таких странах, как Великобритания, Испания, Италия, Франция и Германия. Этот лишний миллион заболеваний, в свою очередь, увеличил на 453 000 число консультаций специалистов, привел к потерям 672 000 рабочих дней, к 24 000 случаев госпитализации больных и к 10 000 смертельных случаев в результате за-

болевания гриппом. 15 миллионов евро из государственного бюджета эти страны сэкономили бы только на амбулаторных визитах, 77 миллионов евро – на госпитализации больных и не потеряли бы 150 миллионов евро на неотработанных больными рабочими днях.

СУПЕРВАКЦИНА ИЗ РОССИИ

В этом году компания НПО Петровакс Фарм запустила производство первой российской четырехвалентной вакцины Гриппол® Квадριвалент для профилактики гриппа. Эта вакцина создана в соответствии с рекомендациями ВОЗ, которое предлагает проводить вакцинацию четырехвалентными гриппозными вакцинами. Такой подход повышает профилактическую эффективность вакцин от гриппа, позволяет снизить заболеваемость населения, и, соответственно, экономические потери.

До сего дня только шесть стран в мире имели производство четырехвалентных вакцин: Австралия, США, Канада, Новая Зеландия, Германия и Франция. Теперь к ним присоединилась и Россия. Причем вакцина Гриппол® Квадριвалент – самая современная из существующих противогриппозных вакцин в мире. Она создана с использованием антиген-сберегающей технологии, обладает высокой профилактической эффективностью и безопасностью. По оценкам экспертов, российская гриппозная квадριвалентная вакцина имеет не только максимально возможный на сегодняшний день профилактический потенциал и профиль безопасности, но и неоспоримые фармакоэкономические преимущества. Ее применение позволит предотвратить до 265,8 тыс. случаев заболевания гриппом за сезон по сравнению с традиционными трехвалентными вакцинами.

Гриппол® Квадριвалент, вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная субъединичная адъювантная, зарегистрирована в июле 2018 года (регистрационное удостоверение № ЛП-004951 от 23.07.2018). На сегодняшний день это самая современная противогриппозная вакцина с высокой профилактической эффективностью и безопасностью. Гриппол® Квадριвалент производится по технологии полного цикла в России, начиная с этапа выпуска субстанций по стандартам GMP в одноразовых шприцах без консервантов, и обеспечивает защиту от 4-х штаммов гриппа: 2-х вирусов гриппа



типа А (H1N1 и H3N2) и вирусов гриппа В 2-х линий (В/Ямагата + В/Виктория). Ключевым преимуществом препарата является снижение антигенной нагрузки на организм человека, благодаря использованию адъюванта

Полиоксидоний (азоксимера бромид), который повышает иммунный ответ на вакцинацию и позволяет втрое снижать антигенную нагрузку: 20 мкг вместо 60 мкг гемагглютинаина.

Вакцина создана в соответствии с рекомендациями ВОЗ, которое предлагает проводить вакцинацию четырехвалентными гриппозными вакцинами. Это повышает профилактическую эффективность вакцин от гриппа, позволяет снизить заболеваемость населения и, соответственно, экономические потери.





Производственному комплексу НПО Петровакс Фарм

Российская гриппозная квад-
ривалентная вакцина имеет
не только максимально воз-
можный на сегодняшний день
профиль эффективности и
безопасности, но и неоспори-
мые фармакоэкономические
преимущества.

Пока вакцина показана для иммуниза-
ции взрослых старше 18 лет. В настоящее
время, после получения одобрения Мин-
здрава Российской Федерации, идут кли-
нические испытания вакцины с участием
детей.

ПРИВИВКА СПАСАЕТ

Делая выбор в пользу вакцинации, каж-
дый должен помнить, что риск возможных
осложнений от прививки в сотни и тыся-
чи раз ниже риска осложнений, которые
могут появиться в ходе заболевания грип-
пом и которые могут привести не только
к инвалидности, но даже к смертельному
исходу.

Петровакс Фарм предлагает жителям
России самую современную на сегодняш-
ний день вакцину, чтобы сохранить их
здоровье и уберечь наиболее уязвимые
группы населения от заболевания и свя-
занных с ним осложнений.

ТРЕТЬЯ ЛИНИЯ В ЮБИЛЕЙ

Деятельность компании Петровакс
Фарм неуклонно расширяется. В канун
десятого дня рождения производства в
Подольске флагман отечественного про-
изводства вакцин представил инвести-
ционный проект по запуску новой, уже
третьей линии по выпуску субстанций и
готовых лекарственных форм. Инвести-
ции в проект составляют 1 млрд руб. Его
реализация позволит увеличить произ-
водство фармацевтических субстанций в
2,5 раза, суппозиторий в 4 раза, табле-
ток в 7 раз. На новой линии будет создано
более 70 рабочих мест.

Решение о запуске третьей линии в
юбилейный год – своеобразный добрый
знак, свидетельствующий, что компания
растет и крепнет, и впереди у нее еще
много важных проектов, круглых дат и по-
водов для гордости.

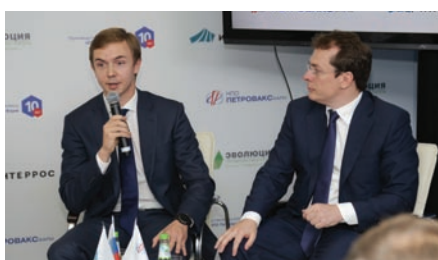
■ Ульяна Кухтина



Мнения экспертов

Дмитрий Лиознов, д.м.н., замести-
тель директора по научной работе
НИИ гриппа им. А.А. Смородинцева
Минздрава РФ (Санкт-Петербург):
«Результаты клинических исследова-
ний первой отечественной четырех-
валентной вакцины показывают, что
она хорошо переносится, является
низкоректогенной, обладает благо-
приятным профилем безопасности.
Оценка иммуногенности продемон-
стрировала, что четырехвалент-
ная вакцина, содержащая по 5 мкг
антигенов двух вирусов типа А и двух
вирусов типа В, не уступает трехва-
лентным референс-вакцинам по трем
совпадающим штаммам и превос-
ходит их в отношении четвертого
штамма – вируса гриппа В, не вклю-
ченного в трехвалентные аналоги».

Алексей Башкиров, генеральный
директор, председатель правления ХК
«Интеррос»: «Компания Петровакс
Фарм входит в Холдинг «Интеррос»
с 2014 года. Для нас это значимая
инвестиция и важный социально
ориентированный актив. За эти годы
продолан большой путь, и можно с
уверенностью сказать, что наше
сотрудничество – это эффективная
модель бизнес-партнерства: реа-
лизованы крупные международные
проекты, расширилась география
присутствия компании, выведены на
рынок новые продукты».



Михаил Цыферов, президент НПО Пет-
ровакс Фарм: «Концепция развития НПО
Петровакс Фарм строится на выпуске
оригинальных продуктов, и мы продол-
жаем следовать выбранному курсу. Это
подтверждает запуск производства
российской четырехвалентной проти-
вогриппозной вакцины Гриппол® Квад-
ривалент, выпуск которой открывает
новые возможности для отечественного
здравоохранения в профилактике гриппа
и развития экспорта российских продук-
тов. Юбилей предприятия мы отмечаем
еще одним важным событием – презента-
цией третьей производственной линии,
строительство которой стартовало в
2016 году. Это инвестиционный проект,
который позволит усилить позиции ком-
пании на российском фармацевтическом
рынке, увеличить экспортные поставки,
создает перспективы для расширения
контрактного производства, в том числе
по импортозамещению».



СТРАХОВАНИЕ УХОДИТ В DIGITAL

Как развивается страховой рынок в век цифровых технологий, почему люди все чаще задумываются не только о защите своего имущества, но и жизни и здоровья. Об этих и других трендах российского страхового рынка мы поговорили с руководителем Подольского отделения Страхового Дома ВСК Евгением Трушиным и заместителем руководителя Ириной Смирновой.

– Страховой Дом ВСК работает на рынке уже более 26 лет. Как изменился за это время страховой рынок?

– За эти годы многое поменялось. Во-первых, большое количество компаний ушло с рынка. Для сравнения, если еще в 1990-е годы на рынке было порядка 2000 игроков, то сегодня – около 200. Не все смогли успешно противостоять вызовам рынка.

Во-вторых, значительно усилилось регулирование – уже более 5 лет страховщики под надзором Банка России. Рынок становится все более прозрачным для потребителей. А работа страховых компаний все больше стандартизируется.

Если говорить о ключевых драйверах роста рынка сегодня, то наибольшую долю в структуре рынка занимают сегменты страхования жизни, автострахования и добровольного медицинского страхования.

– Один из важных вызовов для любого бизнеса сегодня – цифровизация. Как готовы к нему страховщики?

– Технологии сегодня действительно во многом определяют конкурентоспособность бизнеса, не является исключением и страхование. Клиенты также хотят простых и быстрых технологичных решений. Поэтому сейчас Страховой Дом ВСК серьезно меняется, чтобы сделать сервисы еще более комфортными для клиентов.

Развитие дистанционного сервиса является одной из стратегических задач нашей компании. Мы в числе первых запустили мобильное приложение «ВСК страхование», в котором уже можно не только купить полис, но и урегулировать страховое событие без посещения офиса компании. С его помощью уже урегулированы свыше 1500 страховых случаев.

В феврале 2018 года мы запустили полный цикл покупки полиса автокаско через мобильное приложение или сайт. Теперь клиенту не нужно вызывать эксперта для осмотра автомобиля. Он может сам с помощью приложения сделать осмотр своего авто и быстро оформить полис, а при ДТП – прямо на месте выбрать сервис для ремонта. Подобные сервисы существенно экономят время наших клиентов, поэтому пользуются большим спросом.

Перед ВСК сегодня стоят амбициозные задачи по дальнейшему развитию онлайн-канала – все основные услуги должны быть доступны через мобильное приложение.

– Какие еще новые продукты появляются сегодня на рынке?

– Мы бы выделили три тренда. Первый – появляются новые программы медицинского страхования. Например, все большую популярность набирает страхование на случай критических заболе-

ваний, таких как онкология или тяжелые заболевания сердца. Как правило, когда человек сталкивается с тяжелым заболеванием, в первый момент он не понимает, что делать и кому звонить. Потом начинаются поиски врачей и сбор средств. По программе «Медицина без границ»

страховая компания полностью берет на себя заботы по подбору медицинского учреждения из числа ведущих в России и за рубежом и организывает лечение, перелет, оплачивает пребывание родственников, необходимые медикаменты и т.д. Годовой лимит покрываемых расходов

♥♥ — Я ВЕРЮ, ЧТО КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК НАХОДИТСЯ ТАМ, ГДЕ И ДОЛЖЕН БЫТЬ! В СИЛЬНОЙ, ЛИДИРУЮЩЕЙ, НЕ СДАЮЩЕЙ СВОИХ ПОЗИЦИЙ СК ВСК МОГУТ РАБОТАТЬ ТОЛЬКО ДОСТОЙНЫЕ ЛЮДИ — ♥♥





Кроме того, сегодня все чаще страховые компании включают различные сервисные услуги в качестве бонуса к той или иной программе. Например, программы по страхованию жизни дополняются бесплатными юридическими консультациями и сервисами, помогающими оформить налоговый вычет, который полагается владельцам полисов ИСЖ. Также в подарок можно получить доступ к телемедицине. Программы по страхованию жилья дополняются сервисно-бытовыми услугами. А страховка смартфона позволяет при его поломке вызвать курьера, который заберет неисправное устройство и доставит технику после ремонта в любое удобное место и время.

– Какие страховые продукты особенно популярны в Подольском городском округе? Что-то изменилось в предпочтениях клиентов за эти годы?

– Несмотря на общие трудности в экономике, интерес к страхованию не пропадает. Стало уже обыденностью ипотечное страхование, автострахование, страхование при выезде за границу. Люди все больше заботятся не только о своем имуществе, но и о себе, о своем здоровье. Например, если раньше добровольное медицинское страхование было ориентировано на работодателей, которые хотели поддержать своих работников, то теперь мы предлагаем десятки продуктов непосредственно для физических лиц. Качество медицинских услуг в рамках ОМС устраивает далеко не всех, поэтому люди приходят за страховой защитой, выбирая также опции лечения за рубежом. И мы такую возможность даем, пример – «Медицина без границ», о которой мы уже рассказали выше.

– Были ли в вашей практике интересные или уникальные запросы? Расскажите о вашем самом необычном проекте.

по программе составляет 2 млн евро. При этом стоимость полиса дешевле просто перелета за границу и составляет порядка 15 тыс. рублей. На сегодняшний день в России уже более 500 тыс. человек приобрели такие комплексные программы.

Также набирают популярность digital-решения – телемедицина – круглосуточная связь с врачом посредством мобильного приложения или компьютера в любом уголке мира. Вы можете в любой ситуации, связанной со здоровьем, оперативно получить консультацию специалиста.

Еще один тренд – активное развитие рынка инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). ИСЖ дает расширенные возможности для формирования капитала, позволяя инвестировать деньги с

высокой доходностью без риска потерять вложенные средства. При этом в программу также входит комплексная финансовая защита на случай непредвиденных ситуаций. На фоне сохранения низких ставок по депозитам такие решения – это хорошая альтернатива банковским вкладам.

Средства клиентов инвестируются в инструменты с фиксированной доходностью, а также индексы, которые содержат акции мировых компаний и инструменты финансового рынка. В зависимости от выбранной программы клиент получает дополнительный инвестиционный доход от размещения средств, который выплачивается в конце срока действия программы или ежегодно в течение всего срока действия программы (как правило, 3-5 лет).

МЫ СЕРЬЕЗНО
ОРИЕНТИРОВАНЫ
НА ЛИДЕРСТВО И
НА УВЕЛИЧЕНИЕ
ДОЛИ КОМПАНИИ НА
РЫНКЕ, УБЕЖДЕНЫ,
ЧТО ТРУДНОСТИ
ЗАКАЛЯЮТ И
ПОМОГАЮТ В
РАЗВИТИИ



ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «ВСК-МОСКВА» ОЛЕГ ГОНЧАРОВ:

В ЦЕЛОМ СТРАХОВАНИЕ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ГИБКИМ И «УМНЫМ». ТЕПЕРЬ ПРОДУКТЫ ЛЕГКО ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД КАЖДОГО КЛИЕНТА И ЕГО НУЖДЫ. В НОВОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ МЫ ОКАЗЫВАЕМСЯ ЕЩЕ БЛИЖЕ К КЛИЕНТУ И МОЖЕМ ЛУЧШЕ ОТВЕЧАТЬ ЕГО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПОТРЕБНОСТЯМ. В МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ ВСК НАЙДУТСЯ ПРОДУКТЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС, ОХВАТЫВАЮЩИЕ ВСЕ ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА И ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЛЮБОМУ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННО И ЗАЩИЩЕННО.



– Запросы бывают разные, крупные договоры не похожи друг на друга. Но все-таки хотелось бы отметить тот факт, что у собственников торговых развлекательных центров появляется желание не только застраховать свои активы, но и посетителей. Один из последних важных проектов – это страхование посетителей аквапарка, когда при покупке билета одновременно заключается договор страхования от несчастных случаев, которые могут произойти во время посещения аквапарка.

пания уделяет большое внимание обучению своих сотрудников. Ежегодно проводятся выездные сессии с тренингами и мастер-классами.

– Какие планы ставит перед собой ВСК Подольского района в ближайшем будущем?

– Мы наметили для себя цель – стать компанией номер один на рынке региона. И у нас есть для этого все необходимое: известный бренд, вызывающий доверие, и стремление развиваться.

– Что бы вы хотели пожелать своим клиентам?

– Наша работа – это борьба с рисками, сопровождающими нашу жизнь. И поэтому хочется пожелать всем: и нашим клиентам, и всем жителям Подольска – спокойной, счастливой жизни, а о надежной защите бизнеса, имущества, жизни и здоровья позаботится Страховой Дом ВСК.

■ Мария Шныренкова

– У ВСК, по последним данным, более 30 млн клиентов-физлиц и свыше 300 тыс. предприятий по всей России. Как удастся достигать таких показателей?

– Страховой Дом ВСК – серьезный партнер: наши клиенты всегда могут быть уверены, что находятся под надежной страховой защитой, что бы ни произошло. Мы всегда выполняем свои обязательства. И это наше самое главное преимущество!

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно подтверждает высокий рейтинг надежности компании, начиная с 2002 года, а в 2016 году ВСК получила международный рейтинг финансовой устойчивости Fitch.

Кроме того, всем своим клиентам – и юридическим лицам, и физическим – мы предлагаем высокое качество обслуживания. Помимо надежности компании, всех клиентов без исключения интересуют качество сервиса и цена. Наша цель – не только заключить договор, а выстроить по-настоящему партнерские отношения, понять, чем живет бизнес.

Ну и, конечно, успех всегда связан с людьми: наши специалисты в любой ситуации стараются сделать так, чтобы клиент остался доволен, – независимо от того, крупная это корпорация с целым пакетом страховых договоров или частное лицо с единственным страховым полисом. Ком-





«А значит, вам нужна одна «ПОБЕДА»...»

Если есть победитель, то обычно бывают и побеждённые. Но, оказывается, что не всегда. Может ли кто-то чувствовать себя в проигрыше, если победой считается «удостовериться, что продукция получена в срок, в надлежащем качестве и количестве, и вы довольны»? О том, как нужно строить работу, чтобы ваша победа радовала не только вас самих, – в беседе с генеральным директором компании «Победа-Профиль» Эдуардом Дунаевым.

«В ЧЕМ-ТО ОБЯЗАТЕЛЬНО БЫТЬ ЛУЧШИМИ...»

– Давайте начнем с истории компании...

– Наша история началась в далеком 2000 году. Это было время, когда строительного материала на рынке требовалось много, а информированность была слабой. Клиентскую базу мы набирали с помощью телефона и «сарафанного радио». В отличие от дня сегодняшнего, когда многое можно просто найти в интернете. Некоторые компании, которые сейчас стали очень крупными, такие как «Комтех», «Сантехкомплект», Торговый дом ММК, «Металл Профиль», Grand Line, в то время только зарождались. Мы с ними сотрудничали на уровне – «встретились и решили, что нужно им, а что нам». Со временем накапливались наработки, росли связи, и сегодня как компании, торгующие металлом, так и мощные строительные организации приобретают именно нашу продукцию. Некоторые настолько уже нам доверяют, что даже не спрашивают прайс, цены, а просто просят выставить счет. И сразу же идет работа.

– Вы начинали в Подольске?

– Нет, в Москве. Она была центром всей торговли. Все «регионщики» приезжали туда, потому что был дефицит и черного металлопроката, и стали. На комбинатах очереди из покупателей стояли.

Сейчас все намного проще. Существуют контракты, и наша задача - иметь в своем арсенале как надежных постоянных поставщиков, так и не менее стабильных заказчиков. Это очень важно. Только доверие позволяет стабильно себя чувствовать на рынке.

К производству мы пришли не сразу: поняли, что просто перепродавая сталь на дефицитном рынке, мы становимся уязвимыми, поскольку рано или поздно комбинаты и сами смогут наладить поставки на внутренний рынок. Так оно и в итоге и произошло. В 2005-2006 годах мы начали закупку оборудования для производства проката.

Сейчас производителей много, поэтому важно, чтобы наша компания чем-то отличалась от остальных, чтобы она могла дать заказчику то, что не могут другие, в чем-то обязательно быть лучшими. Если ты в чем-то лучший, если у тебя есть «фишка», то ты можешь быть уверен, что поток заказов у тебя в ближайшее время не снизится. А любое коммерческое предприятие нуждается в заказах. Если у тебя есть заказы, значит, есть и возможность для дальнейшего развития, возможность закупки и модернизации станков, возможность создавать или покупать оборудование для какого-то нового определенного проекта.

– И какими «фишками» располагает «Победа-Профиль»?

– В первую очередь – это оперативность реагирования на заказы. От заказа до исполнения может пройти всего несколько часов. Второе – это возможность окрашивать рулонную сталь любой толщины в любой цвет. Обычно такие наши «монстры»-комбинаты, как «Северсталь», как Липецкий или «Магнитка», поставляют только стандартные цвета, а заказчиков это не всегда устраивает. Что касается нашей компании, то такое разнообразие возможно благодаря тому, что у нас налажены отношения с комбинатами и с линиями по окраске стали в нестандартные цвета. Плюс – нестандартные покрытия, например, «Пурал» или PVDF – очень стойкие к атмосферным воздействиям и к воздействию ультрафиолета. Или двусторонняя окраска металла разными цветами.

Третья особенность – это приобретение новой линии продольно-поперечной резки металла. На большинстве предприятий, которые прокатывают профиль, стоят станки, которые могут работать только с одним видом материала – профили с8, с10, с20 и так далее – от маленького до большого. Что касается нашей линии, то она может выполнять много различных операций: это и порубка в лист, и «штрипсование» рулонов, то есть роспуск в ленты, и правка листа, и нанесение пленки, и перемотка из большой бобины нужного

количества стали. Ведь многие небольшие производства сегодня тоже считают деньги, а потому и закупают не бобины по пять тонн, а только требуемое количество метров рулонной стали. То есть многофункциональность этого станка позволяет нам выполнять на нем много разных заказов.

Кроме того, у нас очень хорошее, немецкого производства листогибочное оборудование, которое может работать со сталью длиной до шести метров и толщиной до полутора миллиметров. Детали при этом получаются четкие и повторяемые, что очень важно для строителей, потому что на фасадах зданий они хорошо просматриваются. Выдерживать строгую повторяемость элементов – непростая задача.

И еще один момент, который подчеркивает наше преимущество: если какой-то необходимой заказчику заготовки нет на складе, мы можем её быстро привезти, не сказав, таким образом, заказчику «нет».

В большинстве компаний у менеджеров есть складская программа, согласно которой они с заказчиками и работают. Рынок металла таков, что иметь на складе заготовки под все возможные профили, любой толщины и разного цвета практически невозможно. Это требует очень больших вложений. Поэтому возможность быстро завести нужную заготовку дает нам возможность не упустить заказ.

«НЕСТАНДАРТНЫЙ ЗАКАЗ ЗАСТАВЛЯЕТ ДУМАТЬ»

– То есть если какая-то компания решила сделать что-то необычное и заказывает у вас не то, что расписано в прайсе, а изделие или какой-то нестандартной формы, или нестандартного размера, то вы по их эскизам готовы их сделать?

– Это обязательно. В этом еще один наш плюс. Мы не можем заниматься только прибыльными заказами. Если разбить





всю линейку нашей продукции на 100 процентов, то 80 процентов – это «серая текучка», которая требует кропотливой работы, а 20 процентов – это маржинальные заказы. Всё это вместе дает нам возможность зарабатывать и эволюционировать с точки зрения производства.

Если честно, то и мне, и многим нашим менеджерам нравятся именно нестандартные заказы. Нестандартный заказ заставляет думать, как правильно его изготовить, что можно привлечь дополнительно. И, соответственно, иногда под какой-то нестандартный заказ заказывается оборудование, которое этим заказом сразу же и окупается, потому что закладывается в стоимость конечной продукции. А затем

оно служит уже и в дальнейшей работе, расширяя наши производственные возможности. Но появиться оно могло только благодаря такому нестандартному заказу.

В качестве примера такого крупного, но нестандартного заказа могу отметить заказ посольства Великобритании. Им нужно было срочно сделать металлические фасады определенной толщины и цвета. У них «горели сроки». Мы организовали окрашивание, организовали изготовление и уже через три дня нужные им фасады поставили. Ближайшие сроки, за которые им обещали сделать другие организации, к которым они обращались, – это две-три недели. Мы же всё сделали за три дня!

– У англичан, оказывается, тоже бывает, что сроки горят?! Я думал, что только у нас... А кто ваши основные заказчики из числа российских?

– Строительный рынок очень разнообразный, и заказчики бывают разными. Есть объекты, где приемка очень строгая, где смотрят толщину металла, содержание цинка, соответствие профиля геометрическим характеристикам, то есть на полное соответствие ГОСТам. А есть частники, которым такое строгое соответствие не требуется. И когда менеджеры разговаривают с клиентами, изначально идет ориентация на цену. Один из ключевых моментов – это цель использования. Мы всегда ориентируемся на заказчика, наша задача – понять, что ему нужно: если заказчика устраивает металл китайский, но зато дешёвый, то у нас есть связи с китайскими товарищами, у которых этот металл можно взять. Но мы себя больше позиционируем как поставщики металла качественного, «ГОСТовского».

Из крупных объектов, на которых мы работали в последние годы, хочется отметить стадион в Калининграде, куда мы поставили 300 тонн профиля, московский стадион «Лужники», на трибуны которого мы поставляли высокие профили, выдерживающие большую нагрузку. Поставляли мы материал на третий и четвертый «Вегасы», на огромный логистический центр «Яндекса» во Владимирской области. Довольно много металла пошло на выполнение программы по благоустройству фасадов зданий, где нужно



было облицовывать балконы металлическим профилем трех цветов. Большие заказы нам делают строители, которые берут высокие профили на несъемную опалубку. В 2007 и 2008 году мы поставляли профнастил на строительство «Москва-Сити». Этот проект реализовывала турецкая компания «Энка», и мы возили туда примерно по сто тонн в день. Стройка шла очень интенсивно, а способ установки этажей был именно несъемная опалубка, то есть укладка профлиста, армирование и заливка бетоном. И так – этаж за этажом. В итоге мы можем гордиться, что две самые высокие башни «Москва-Сити» строились с использованием нашего металла.

Шесть раз мы участвовали в закладке профлиста в Госрезерв России. Там были особые требования: профлист должен быть первого класса оцинкования для длительного хранения материала, плюс особая упаковка, особая смазка листов и очень строгая документация.

– Для чего такая закладка осуществляется, где потом эти материалы используются?

– В Госрезерве самые необходимые материалы хранятся для использования их в экстренных ситуациях, для решения каких-то других неотложных вопросов. Для примера: в 2009 и 2010 годах мы поставляли 16 тонн профлиста, который сразу же улетел на Кубу, где случилось какое-то стихийное бедствие. Для нас работа с Госрезервом – это очень почетно.

Имея важные заказы или заказы нестандартные, ты осознаешь значимость того, что делаешь, растет твоя самооценка. Еще один из примеров нестандартного заказа – шестиметровой высоты забор, заказчику которого было важно, чтобы его цвет каждые полметра снизу вверх менял тон от темно-зеленого к светло-зеленому. Теоретически это было невозможно, но мы придумали, как это сделать. Заказ был очень большой. Сейчас этот забор установлен и очень красиво смотрится, но что за ним находится, нам не известно...

Многие сталкиваются с профлистом, только когда им надо что-нибудь на дачу или на забор, или на крышу. Но спектр применения и широта использования изделий из тонколистового металла гораздо больше. Это и обшивка лифтовых шахт, и облицовка фасадов зданий, и несъемная опалубка, и навесы, и вентиляция. Посмотрите на такие современные торговые центры, как «Мега», «Икеа», «Ашан» – там везде в качестве перекрытий идет металлический профлист. И во всех логистических центрах используются сэндвич-панели и профлисты из тонколистового металла.

«СТАБИЛЬНОСТИ ХОЧЕТСЯ, НО КРИЗИСЫ ТОЖЕ НЕОБХОДИМЫ»

– Вы уже говорили, что поставляли свою продукцию в Калининград, в Москву. А насколько вообще широка география её потребителей?

– Охват у нас широкий – от Подмосковья и прилегающих областей до Урала и даже до Байкала. На данный момент поставляем мы материал для одной из структур Газпрома в Усть-Кут. Работаем и с ближним зарубежьем. Много было объектов, близких к морскому климату, где к покрытию металлоизделий особые требования.

– Давайте сравним ваши возможности с потребностями потребителей. Насколько мощности предприятия загружены? Можете ли вы выпускать больше? Нужны ли новые заказы или и без них работы хватает?

– Заказчики нужны всегда. Заказчиков много не бывает. Как и в любом другом бизнесе, в нашем важны сервис, красивая упаковка, достойное общение с заказчиком, внимание к нему. Заказчик идет к поставщику как к врачу – он всегда предпочтет проверенного поставщика известному.

– Насколько важен для успеха компании «внутренний климат», жизнь его сотрудников, взаимоотношения между ними?

– Коллектив у нас небольшой. Мы понимаем, что жизнь каждого человека связана не только с работой. Наш коллектив два года принимает активное участие в спортивной жизни Подольска: наша футбольная команда, которая так и называется – «Победа-Профиль», и в местных турнирах участвует, и на другие выезжает: Кубок Сталинграда, Кубок Строителей...

– У вас на фото – гоночная машина. В автогонках «Победа-профиль» тоже участвует?

– Гоночная машина – это мое хобби. Благодаря счастливому стечению обстоятельств, я оказался на Формуле-1, на Гран-при Монако. Было интересно и познавательно. Ведь у каждой профессии, у каждой сферы свой стиль общения, свой жаргон, свои определенные профессиональные навыки. Мне, к примеру, понравились профессиональные навыки журналистов: как они на всё реагируют, какими могут быть настойчивыми, какими должны быть эрудированными, чтобы писать на разные темы. Вот и в нашей сфере менеджер или рабочий тоже должен знать много. Во всяком случае – в своей области. Как на заводах в Японии: там менеджеры не просто продают – с процессом изготовления какого-нибудь швеллера он знаком во всех деталях, он знает всю технологию производства и может всё это



объяснить заказчику. Я думаю, что менеджер – не только продавец, но еще и немного актер, немного журналист, немного руководитель. От способностей менеджеров в компании зависит многое. Это ключевой момент. Кроме того, я считаю, что очень важны тренинги. Когда мы принимаем кого-то на работу, мы должны понимать, подходит ли он для неё. Я, например, сам не могу водить дальномаршрутный авто, кто-то не может быть менеджером, но зато он идеальный исполнитель в чем-то другом.

Я бы перечислил несколько моментов, связанных с успехом. Первый – это быть в чем-то лучше остальных. Второй – это наличие сплоченного и грамотного состава менеджеров. Третий – это квалифицированный финансовый контроль и учет, который включает в себя уменьшение издержек.

– Осталось спросить про «климат» внешний. Вы тесно связаны со строительством, а все кризисы в первую очередь отражаются именно на этой сфере.

– Стабильности в стране, конечно, хочется. Хочется, чтобы российская экономика развивалась, чтобы было больше заказов. Надо, чтобы шло мирное развитие, тогда и стабильность будет.

С другой стороны – кризисы тоже необходимы. Китайский иероглиф «кризис» состоит из двух частей: одна из них обозначает опасность, другая – возможность. Когда происходит кризис, экономика обновляется и развивается.

■ Беседовал Алексей Сокольский



эладорм

СДЕЛАТЬ ДОРОГИ НАДЁЖНЫМИ И ДОЛГОВЕЧНЫМИ ПОМОГАЕТ СПЛАВ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА

«Эх, дороги!..» – если бы кто-то подсчитал, сколько раз эта фраза из песни становилась заголовком как маленьких заметок, так и больших статей о состоянии этих самых дорог, то, пожалуй, можно было бы и заявку в Книгу рекордов Гиннесса подавать. Но – «дорога осталась такой же, какой была при Соловье-разбойнике» – ещё одна знаменитая фраза, которая, к сожалению, тоже никак не может устареть. И всё-таки есть среди российских компаний, имеющих отношение к ремонту и строительству дорог, не только те, что ищут оправдания их мало кого устраивающему качеству, но и те, что не просто ищут, а – главное – находят способы сделать их качественными, надёжными, долговечными. Одна из них находится в подмосковном Подольске и называется «Новые технологии строительства». Здесь производят продукт, который уже сегодня действительно улучшает качество российских дорог и позволяет надеяться, что про них вскоре будут говорить уже не «Эх!..», а – «Ах!..»

Безопасные и качественные автомобильные дороги стали одним из национальных проектов, выделенных как стратегически важные в майских указах Президента Российской Федерации. Да, в нашей стране дорожное строительство – дело непростое: сказываются и расстояния, и климатические условия, отличающиеся таким разнообразием, каким могут

«похвастаться» совсем не много стран мира. Здесь и тундра с ее вечной мерзлотой, и болота, и тайга, и пустыни... Но соединяют эти далёкие друг от друга края и живущих в них людей именно дороги.

Требования к их качеству постоянно растут. Жёстче стала нормативная база, действующая в дорожном строительстве. Новые, более жесткие требования предъ-

являются в проектной документации к каменным материалам, вяжущим и другим ингредиентам, которые и должны в идеале улучшить состояние дорог. Это и понятно, так в любом деле: трудно сварить, например, вкусный и полезный суп, если продукты некачественные.

Вышел основанный на европейских и американских нормативах комплект



предварительных национальных стандартов (ПНСТ), предъявляющий повышенные требования к асфальтобетонам и методам их испытаний. Новые требования диктует и Технический регламент Таможенного союза, вступивший в силу в 2016-2017 годах. Постановлением Правительства РФ № 658 от 30.05.2017 г. перед дорожной отраслью поставлена задача об увеличении межремонтных сроков эксплуатации автомобильных дорог с усовершенствованным типом покрытия до 12 лет, а по капитальному ремонту – до 24 лет. Достигнуть поставленной цели возможно только применяя комплексный подход и используя новые технологии.

И трудно не заметить, что ситуация с дорогами постепенно улучшается – как в отдельных регионах, так и в целом по России. Этому способствует сотрудничество российских учёных, ведущих активные исследования в этом направлении, с теми, кто на практике испытывает и применяет новые разработки, новые технологии. Такая плодотворная связь науки и производства позволяет надеяться на то, что высокое качество дорог и их долговечность, в конце концов, станут не предметом для удивления тех, кто по ним передвигается, а нормой.

Одной из таких новейших разработок, в создании которых принимали участие как представители науки, так и производственники, стал модификатор асфальтобетонов «Эладорм».

«Эладорм» создан на основе разработок российских ученых из Института химической физики им. Н.Н. Семенова РАН и результатов лабораторных и полевых испытаний специалистов общества с ограниченной ответственностью «Новые технологии строительства» (ООО «НТС»), которое и занимается производством этого инновационного модификатора. Проект по производству модификаторов был основан в 2005 году, и на сегодняшний день ООО «НТС» является крупнейшим на территории России государственным предприятием по производству модификаторов на основе активного резинового порошка. Основным акционером предприятия является АО «Роснано». Расположено производство в городе Подольск Московской области.

Что представляет собой «Эладорм», где применяется и для чего он нужен? Когда по дорожному покрытию едет автомобиль, оно прогибается. Даже если это автомобиль сравнительно небольшого веса. Что уж говорить про огромные фуры, на которых, если обратить внимание на ситуацию на автомобильных дорогах, перевозятся едва ли не больше грузов, чем по дорогам железным. Когда автомобиль съезжает, покрытие возвращается в обычное положение, выравнивается. Присутствие модификатора в составе дорожного полотна позволяет ему таким образом прогибаться и восстанавливаться значительно большее количество раз, чем в случае, когда модификатор не применяется.

Этот композиционный материал – инновационный модификатор асфальтобетонов на основе активного резинового порошка и полимеров класса СБС. Продукт – высокотехнологичный, и применяется он при строительстве и реконструкции не только автомобильных дорог, но и взлетно-посадочных полос, где нагрузки, а соответственно и требования к качеству, намного выше.

«Эладорм» подходит для асфальтобетонов всех типов, он может применяться как в верхних, так и в нижних слоях дорожной одежды в различных климатических поясах на всей территории Российской Федерации, тем самым решая проблему долговечности и безопасности автодорог. Так, асфальт с добавлением модификатора «Эладорм» до пяти раз устойчивее к образованию колеи по сравнению с асфальтом на основе немодифицированного битума.

«Эладорм» производится на основе активного порошка дискретно девулканизированной резины (АПДДР), полимера, а также целевых и функциональных до-

бавок, обеспечивающих технологичность и улучшающих свойства асфальтобетона. АПДДР – резиновый порошок, полученный из резиновой крошки изношенных шин методом высокотемпературного сдвигового измельчения.

Это, кстати, позволяет в значительной степени решать проблему утилизации автомобильных покрышек, которых в России ежегодно накапливается от 800 до 1200 тысяч тонн. Они относятся к отходам IV класса опасности и подлежат обязательной утилизации. Реальную экологическую проблему представляет вероятность возгорания мест их складирования. Однако автомобильные покрышки могут быть использованы в качестве сырья для производства модификаторов на основе резиновой крошки.

Модификаторы линейки «Эладорм» являются полноценной заменой традиционного полимерно-битумного вяжущего (ПБВ) с рядом технологических преимуществ. В отличие от ПБВ, продукция ООО «НТС» не требует модернизации асфальтобетонных заводов и дополнительного оборудования, может доставляться на любые расстояния и приспособлена для длительного хранения на складе.

Инновационный модификатор асфальтобетонов «Эладорм» эффективен во всех пяти дорожно-климатических зонах России. Эффективное применение модификаторов подтверждено на более чем 30 млн. кв. метров дорожного покрытия, уложенного на различных объектах дорожного хозяйства, в том числе на федеральных трассах с высокой интенсивностью движения. География использования насчитывает 28 регионов России и ежегодно увеличивается.

Характеристики выпускаемых ООО «НТС» модификаторов значительно превосходят продукцию конкурентов. Это преимущество достигается за счет эффективной работы созданного на базе ООО «НТС» передового Центра лабораторных испытаний, обеспечивающего мощную научную поддержку производству продукции. Центр лабораторных испытаний ООО «НТС» является одним из лучших на территории Российской Федерации.

ООО «Новые технологии строительства» тесно взаимодействует с ФДА «Росавтодор» и ГК «Автодор», в том числе в сфере совершенствования ГОСТов и СНиПов дорожных покрытий. Предприятие активно работает с ведущими подрядными организациями России, научным сообществом и профильными вузами, совершенствуя имеющиеся технологии и продолжая разрабатывать технологии и материалы, продлевающие срок службы дорожных покрытий и повышающие комфорт и безопасность движения.

■ Сергей Алексеев



ГОРОД НА ЛАДОНИ

«В лето 6825... князь великий Юрьи Данилович Московский... со многими силами поиде... от Переславля к Дмитрову, а из Дмитрова к Клину», – повествует Никоновская летопись о событиях 1317 года. С тех пор подмосковный Клин, живописно раскинувшийся на берегах реки Сестры, знал взлёты и падения: страдал от опричнины, осаждался чужеземными войсками, процветал благодаря развитию новых почтовых и торговых путей или вёл тихую жизнь уездного городка. Сегодня, впервые за семисотлетнюю историю, им управляет женщина.

Одно из популярных ныне культурно-исторических мероприятий, проводимых в Клину, фестиваль воздухоплавания, называется «Город на ладони». О том, какая это честь и ответственность – держать «на ладони» город с такой историей, традициями и открывающимися в 21 веке перспективами, мы побеседовали с главой городского округа Клин Алёной Сокольской.

– Алёна Дмитриевна, когда россияне слышат про город Клин, в первую очередь, помимо музыки Чайковского, на память приходят «клинская колбаса» и «клинское пиво». Но ваш городской округ, в недавнем прошлом Клинский муниципальный район – один из крупнейших в Подмоскovie промышленных центров и, помимо названных товаров, может гордиться многими брендами. Какие из них просто пока ещё недостаточно известны?

– Названные вами бренды, продукция АО «Мясокомбинат Клинский» и АО «Сан ИнБев», безусловно, достойны того, чтобы их знали не только на слух, но и на вкус! Но наш городской округ обладает широким спектром предприятий, которыми можно гордиться. Например, в отрасли промышленного стекла, которая работает на территории округа более 150 лет и

представлена самым «взрослым» клинским предприятием – ОАО «Медстекло», производящим продукцию для медицинских целей. В этой же отрасли работает и применяющее современнейшие технологии предприятие по производству промышленного стекла для строительства – компания «Эй Джи Си Флэт Гласс Клин». Оно на территории нашего округа имеет большие производственные модули и ставит вопрос об их расширении. Мы вправе говорить и о развитии аграрно-промышленного сектора, и о таких технологичных проектах, как ООО «Рекитт Бенкизер», предприятию химической промышленности, входящем в тройку лидеров по производству бытовой химии. С их продукцией россияне также хорошо знакомы: это «Дося», «Ваниш», из области фармакологии – «Нурофен». Современ-

ные технологии позволяют предприятию развиваться динамично, здесь тоже идёт разговор о расширении промышленных площадей. Немаловажно: оба кластера экологически абсолютно безвредны, что подтверждает целый спектр проверок и исследований.

Говоря об аграрном секторе, нельзя не упомянуть о прорывной технологии, связанной с возвращением в оборот сельскохозяйственных земель, о становлении овощеводства и одной из новых для нас отраслей – кролиководстве. В нём на сегодня у нас есть два крупных заводчика, ставящих вопрос не просто о производстве мяса, но и о селекции, выведении новых пород, об обучении желающих влиться в эту отрасль животноводства, очень востребованную. Вообще, трудно перечислить предприятия, достойно представляющие Клин

как город, производящий качественный продукт! Это «Рыбхоз Клинский» и ООО «Биоакустик» (осетровый рыбозавод), ОАО «Геркулес» и другие. Кроме того, на территории городского округа Клин работает более 5,5 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства.

– В округе немало предприятий, в создании или реконструкции которых активно участвовали иностранные инвесторы. Насколько широка география стран, принимающих участие в развитии клинской экономики, каковы перспективы расширения подобного сотрудничества?

– Могу отметить активное участие французского капитала, например, у нас работает завод по выпуску пластиковых деталей для автомобиля марки Renault компании «Евростиль Системс Клин». Французские инвесторы имеются и у предприятия «Клинские напитки», производящего сухие вина. В нашем округе присутствуют инвесторы из Нидерландов, Индии, Японии, Америки. Наверное, со всех материков, исключая Антарктиду и Австралию! Но и про Австралию уже можно говорить: у нас есть предприятие «Тер-

присутствии Президента РФ Владимира Владимировича Путина и премьер-министра Италии Джузеппе Конте обменялись документами о развитии инвестиционного сотрудничества. Компания Barilla изучает возможность строительства на территории Клинского городского округа нового предприятия на 400 рабочих мест по изготовлению макаронных изделий.

– А как влияет на ситуацию нынешнее международное положение, в том числе санкции?

– Санкции на нас повлияли положительно. Нельзя не согласиться с нашим президентом: «Всё, что ни делается – к добру!» На сегодняшний день находящееся в Клину предприятие «Кифато», например, работает на экспорт, поставляя свою продукцию – не удивляйтесь! – в Китай и Англию. Они производят торговое оборудование, тележки для маркетов, витрины, холодильные камеры, всё это идёт, в том числе, и за границу. ОАО «Медстекло» после введения санкций стало успешно конкурировать с Китаем. Что касается аграрного сектора, мы в этом году со стопроцентным перевыполнением

требующее каких-то импортных запчастей, они либо нашли возможности для замещения, либо переходят на российское оборудование. В негативе, пожалуй, можно говорить разве что о химической промышленности. Это очень важно для Клина, потому что градообразующее предприятие ОАО «Химволокно» в лучшие для себя годы насчитывало более 25 тысяч сотрудников. Сегодня мы закупает импортную нить. Хотелось бы вернуться к российскому производству! Но в целом ситуация позитивная. Например, новое предприятие по производству метизов ООО «Клинский метизный завод», выпускающее саморезы, полностью работает на импортозамещение: российские и сталь, и всё оборудование.

– Промышленность – это замечательно, но Клин – один из старейших городов не только Подмосковья, но и страны. К тому же имена Чайковского, Менделеева и других известных людей, здесь живших и творивших, дают возможность для развития туризма. Как вы оцениваете состояние этой сферы в Клину, насколько успешно она развивается?



ритория Дальний Восток» по переработке красной рыбы, крабов, и там отличные перспективы. А в конце октября губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев и генеральный директор итальянской компании Barilla Гвидо Барилла в

плана сдали в закрома запасы зерна – не кормового, а впервые именно для производства хлеба, что говорит о гораздо лучшем его качестве.

Если говорить о предприятиях, на которых было задействовано оборудование,

– Развитая экономика – это и возможность инвестировать, в том числе, и в социально-культурную сферу. Мы серьёзно и целенаправленно работаем над имиджем Клина как туристической столицы Подмосковья. Предпосылки к



этому дает городу великое наследие, оставленное человечеству Петром Ильичом Чайковским, Дмитрием Ивановичем Менделеевым и другими выдающимися людьми, любившими наш город. Среди его уроженцев – Сергей Александрович Афанасьев, конструктор и государственный деятель, лауреат трёх высочайших премий страны, долгое время бывший министром машиностроения СССР. Под его руководством был достигнут паритет ракетно-ядерных сил в мире. На клинской земле родились космонавт Юрий Артюхин, народные артисты Марк Прудкин и Виктор Смирнов, здесь жили и работали скульптор Вера Мухина, актёр Евгений Леонов, писатели Аркадий Гайдар и Варлам Шаламов и не только. В память многих из них установлены (или планируются к установке) памятники и памятные доски, работают музеи, проводятся тематические мероприятия. Культура города формировалась под влиянием этих замечательных личностей. И нам удалось привлечь к клинским культурным мероприятиям внимание не только жителей нашего города, но и многочисленных туристов. Речь идёт о создании единого маршрута культурно-исторического, событийного туризма с ближайшими городами Подмосковья, такими как Истра, Дмитров, а также Тверь. Мы позиционируем Клин как город фестивалей. За двенадцать месяцев у нас проходит

двенадцать фестивалей. Прежде всего, это, конечно, Международный фестиваль искусств П.И. Чайковского. Затем – фестиваль воздухоплавания под названием «Город на ладони». Он в следующем году будет проходить уже в третий раз, пользуется большой популярностью, привлекает огромное количество гостей.

Мы говорим также о возрождении художественных народных промыслов, которые сам бог велел Клину позиционировать. Я упоминала традиционную для нас стекольную промышленность, но хочется

подчеркнуть художественную её сторону. Это клинское производство ёлочной игрушки, которому в этом году исполнилось 130 лет. Предприятие «Клинское Подворье» сохранило не просто самобытность, но и уникальную методику производства. Это ручная работа, в каждой игрушке – душа. Так что Клин это ещё и круглогодичная сказка Нового года.

– А как вы представляете себе будущее любимого города? Кстати, вы здесь родились?





– Я сюда приехала в 15 лет и всегда говорю: меня этот город воспитал. И здесь родились все четверо моих детей. Это для меня гораздо важнее! Детям сейчас от 26 до 15 лет. Формируя общественное пространство города, я работаю, в том числе, над окружением моих детей и их друзей. Смотрю на город как на большой дом: где-то нужно убрать, что-то исправить. Поступательно, обдуманно, практично, долговечно. Наш город

жил семь веков – со своим наследием, плюсами и болевыми точками. Он, например, не может похвастаться красивой градостроительной историей, хаотично застраивался многие десятилетия, и сегодня мы вынуждены искать парковочные места, территории под парковые и промышленные зоны. «С чистого листа» было бы легче, но...

В моем представлении Клин будущего – город с малоэтажной застройкой, не выше

5-7 этажей, с прилегающей зоной индустриальных парков. Уездный провинциальный русский город. Думаю, через 10-15 лет территория рядом с Домом-музеем Чайковского будет застроена заново – малоэтажными зданиями, выдержанными в подходящем архитектурном стиле. Будут созданы новые высокотехнологичные предприятия в индустриальных парках с высокой транспортной доступностью. В индустриальном парке «Папивино» уже формируется кластер на 6 тысяч рабочих мест, ведутся работы по подведению железнодорожной ветки, газообеспечению. Если говорить о втором индустриальном парке, «Северо-Западные ворота», туда придёт Barilla; площадку уже освоили резиденты по переработке вторичного стекла. В стадии формирования ещё один парк – «Клинволокно».

– Для женщины так важна эмоциональная составляющая... Насколько благодарная работа у главы города, округа?

– Благодарная. Постоянно общаюсь с горожанами, ведь я здесь живу, бываю в тех же магазинах, учреждениях культуры, хожу на родительские собрания. В конце концов, я открыта для общения в соцсетях. И дорогого стоит, когда приходят позитивные отклики о нашей работе, это очень вдохновляет!

■ Беседовала Елена Александрова



ЖИТЬ ПОЛНОЙ ЖИЗНЬЮ

Входящее в Группу «ПРОДО» АО «Мясокомбинат Клинский» – предприятие, хорошо известное в Москве и Московской области. А в родном Клину его знает просто каждый. Популярность эта заработана десятилетиями, за которые «Клинский» стал у многих ассоциироваться со знакомым с детства вкусом сосисок и колбасы и не менее постоянным качеством. Директор АО «Мясокомбинат Клинский» Светлана Рыжова уже много лет руководит предприятием. Она убеждена, что любая крупная компания становится не просто производителем продукции, но и частью жизни города, где она расположена. И в этом важно все: не

только ответственное отношение к производству, контроль его качества, но и не менее честное отношение к сотрудникам, а также заинтересованность в жизни родного города. Об этом, а также о том, как российские производители чувствуют себя сегодня, какие перспективы видят и на что рассчитывают в ближайшем будущем, Светлана Рыжова рассказала «Бизнес-Диалог Медиа».

– Всеобщая тяга к здоровому образу жизни или снижение доходов населения как-то сказались на объеме потребления колбасных изделий?

– Мы регулярно проводим исследования конъюнктуры рынка и предпочтений потребителей. Они показывают, что в 2016 году потребление колбасных

изделий действительно снизилось. Но уже в 2017-м оно опять начало понемногу расти. «Мясокомбинат Клинский» в целом этого падения спроса даже не заметил. Мы производим продукцию высокого ценового сегмента, продажи осуществляются в Москве и Санкт-Петербурге. Основной наш продукт – это

сосиски. Население их ест и утром, и на обед, и вечером. Это продукт быстрого питания, который помогает занятым людям экономить время на приготовление блюд. У нас уже давно устоявшаяся аудитория, которая выбирает нашу продукцию, так как уверена в качестве и довольна вкусом.

– Вы говорите, что выпускаете недорогую продукцию, ваша целевая аудитория – обеспеченные люди?

– Я бы так не сказала. Наши потребители – это люди, которым важно качество продукции. Мы проводили опросы потребителей, и многие пенсионеры, люди с не самыми высокими доходами, утверждали, что покупают продукцию «Клинского», что предпочитают купить немного, зная, что это точно будет вкусно.

– А как вы убеждаете покупателей купить полкило ваших сосисок, а не килограмм дешевых?

– Люди опираются на собственный положительный опыт и на отзывы своих знакомых. В магазинах сейчас очень широкий выбор как дешевых, так и дорогих колбасных изделий. И далеко не всегда высокая цена – залог качества. Поэтому потребители высоко ценят надежных производителей. На нашем предприятии продукция проходит строгий контроль на всех этапах – от момента поступления сырья на предприятие и далее по всей цепочке технологического процесса. Даже во времена экономических кризисов мы не меняем рецептуру, тщательно проверяем качество всех ингредиентов, поэтому наши продукты гарантированно безопасны, а их вкус не меняется десятилетиями. С новыми вкусами у нас выпускаются новинки ассортимента – это также происходит регулярно. Так что любители «новенького» всегда найдут для себя подходящие товарные позиции. А те, кому важно постоянство вкуса, просто покупают привычные продукты. Так что, по моему глубокому убеждению, именно стабильность качества и вкуса дает нам возможность иметь свою лояльную аудиторию, которая не изменяет нам даже в сложные времена.

– Но рассчитывать только на «сарфанное радио», наверно, опрометчиво?

– Конечно, чтобы привлечь нового покупателя, надо в первую очередь получить его доверие. Никто не отменял традиционного метода – рекламы, традиционной и имиджевой. Мы не транслируем в рекламе, что покупка нашей продукции экономически выгодна, что «дешевле не найдете». Мы рассказываем, что представляет собой наш бренд «Клинский», рассказываем о людях, которые работают на нашем предприятии. И главное, мы всегда пишем правду на упаковке. Читайте состав на этикетке и принимайте решение о покупке.

Кроме того, большую роль в расширении лояльной аудитории играют акции в торговых точках. Ценовые акции – скидки на продукцию, позволяют тем, кто до сих пор считал нашу продукцию слишком дорогой, решиться на покупку. И уже качество и вкус должны далее сделать свое

дело: как я уже говорила, сегодня многие согласны снизить объем закупки в сторону качества. Дегустации в магазинах также весьма эффективны. Попробовав новый для себя продукт, покупатель тут же может принять решение о покупке.

– Дегустации, скидки – что еще может изобрести производитель для привлечения новых покупателей?

– Сейчас мы развиваем такой проект, как нарезка – нарезанные колбасы и мясные деликатесы в мелкой фасовке – по 100-150 грамм. Это дает покупателю возможность приобрести продукт небольшого объема и попробовать. И если понравится, то он может потом купить или опять такую же нарезку или уже в упаковке большего объема.

– Конкуренция на рынке мясопереработки нарастает. Что надо предпринять, чтобы сохранить своих покупателей и привлечь новых?



– Конкуренция очень высока. Многие покупатели уже выбрали своего производителя. В первую очередь, надо поддерживать качество, чтобы потребитель от тебя не ушел. Любой сбой в качестве может разочаровать своего потребителя. А раз посеяв сомнения, можно потом очень долго восстанавливать доверие потребителей. И важно постоянно напоминать о себе – в медиа, на различных мероприятиях. Заявлять, что мы активны, что присутствуем на рынке.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

– Вы используете российское сырье?

– Основное сырье для нашего произ-

водства – это свинина, в меньшей степени говядина. Свинину мы используем целиком российскую, ее в России производится достаточно. А вот с говядиной ситуация иная, внутреннее производство гораздо меньше потребления. Этот вид сырья мы также стараемся покупать на внутреннем рынке, но часть объема приходится импортировать из стран Латинской Америки.

– Вы контролируете качество сырья. А как вы выбираете, с кем заключать контракты о поставках?

– В первую очередь, мы сотрудничаем с крупными российскими поставщиками. А в таких компаниях так же, как и у нас, внедрена система контроля качества. Если она работает, то продукт выпускается стандартный, нужного качества.

– Вы контролируете качество сырья, качество продукции при производстве. А дальше? Отвечает ли производитель за качество продукции в торговых сетях?

Ведь вы не можете гарантировать правильные условия хранения после того, как товар покинул мясокомбинат.

– Производитель несет ответственность за продукцию до истечения срока годности. У основной массы нашей продукции – вареных колбас и сосисок – этот срок составляет 20-30 суток. Это не так уж и много, но важно ее правильно хранить. Мы системно мониторим санитарные условия и температурные режимы в крупнейших торговых сетях, с которыми сотрудничаем. Если же находим какие-то изменения в продукте, то возвращаем его на предприятие. Но сейчас федеральные сети весьма жестко следят за своими торговыми точками, за соблюдением в них необходи-



мых условий хранения скоропортящейся продукции. Очень радует, что сейчас случаев нарушений со стороны торговых сетей становится все меньше, и ситуаций, когда мы вынуждены оформлять возврат товара по вине розницы, становится все меньше и меньше.

– Но кроме торговых сетей, работает же еще великое множество несетевых магазинов, небольших торговых точек. Как в них отслеживать условия хранения?

– Да, к сожалению, это делать производителю продукции весьма затруднительно – практически невозможно. Поэтому с небольшими несетевыми магазинами мы сотрудничаем только через дистрибьюторов. Именно на посредниках лежит ответственность и контроль над условиями хранения.

– Ритм жизни ускоряется. По логике, интерес к полуфабрикатам и готовой продукции должен вырасти...

– Отношение к этим категориям продукции, действительно, меняется. В советские времена был тотальный дефицит, потом долгий «переходный» период в экономике, и колбасы, даже самые простые, воспринимались как настоящие деликатесы. Но за последние 20 лет, можно сказать, наши люди наелись. Рынок наполнился продуктами питания, люди стали более избирательны, стали покупать в меньшем

объеме, чем раньше. Если раньше, например, батон колбасы у нас выпускался весом 1,7 кг, то сейчас мы больше выпускаем продукцию в фасовке по полкило. Такую упаковку проще купить, быстрее съесть, не надо долго хранить. Покупатель хочет всегда иметь в своем холодильнике свежую продукцию и в то же время не бегать каждый день в магазин за свежей порцией. Такие предпочтения как раз и удовлетворяет нарезка небольшого объема. Человек может купить сразу пять раз-

ных упаковок, обеспечив себе на каждый день недели разнообразие, или пять одинаковых. И перед каждым приемом пищи открывать новую упаковку.

– Как вы оцениваете состояние мясоперерабатывающей отрасли на сегодня? Ситуация для участников рынка меняется в лучшую или в худшую сторону?

– У нас последние годы хорошо развивается сырьевая база. Но колбаса не состоит из одного мяса, и мы вынуждены





обращаться к импортным производителям вкусо-ароматических добавок, оболочки. Так что колебания курсов иностранных валют довольно «бьют по карману» российских производителей. Развитие этих отраслей в нашей стране пока в зачаточном состоянии. Целлюлозную оболочку мы покупаем в Испании, и платим за нее цену в евро. И все для того, чтобы выпустить продукт, продать его покупателю, который дома снимет оболочку и выбросит.

– Почему эти производства до сих пор не развиты в нашей стране?

– Наверное, потому что они требуют больших инвестиций.

– Как развивается сейчас «Мясокомбинат Клинский», в каком направлении?

– Мы следуем за тенденциями рынка и развиваем производство нарезки. Мясокомбинат уже закупил один слайсер, и в планах есть покупка еще нескольких таких машин. Мы считаем это направление очень перспективным. Кроме того, мы расширяем наше сосисочное производство. Оно уже не умещается на существующих площадях. Сейчас мы реализуем проект – переводим производство сосисок на площади, где ранее производили другую продукцию.

И, конечно, наши маркетологи и технологи работают над совершенствованием ассортимента – выводим на рынок новые позиции, как в рамках нашего основного бренда «Клинский», так и в других. В прошлом году прекрасный рывок совершил наш относительно новый бренд «Черный кабан», выпускаются новинки под такими названиями, как «Умка», «Чукчум», «Царская охота», Choridos.

МЫ ВКЛАДЫВАЕМ ДУШУ

– «Мясокомбинат Клинский» – крупное предприятие. Каким вы видите место своего предприятия в жизни Клина и Клинского района?

– На нашем предприятии работает 1,5 тыс. человек. У всех сотрудников полный соцпакет, мы доставляем их на предприятие, отвозим домой. Конечно, стабильная хорошая зарплата, надежный работодатель – это все то, чем известен «Клинский» в своем родном городе. Я считаю, очень важно то, что клинчане хотят у нас работать, дорожат своим местом. К нам, кстати, и из других населенных пунктов на работу приезжают.

– Чем живет мясокомбинат помимо производства продукции?

– Мы активно участвуем в жизни города. «Клинский» традиционно выступает спонсором всех заметных городских мероприятий, сотрудничает с городской

мы участвуем в организации, вкладываем в них душу, частичку себя. Вот, например, ко Дню защиты детей мы проводили игру в классики для самых маленьких. Детсадовские дети участвовали в соревнованиях – прыгали в классики. И наша ростовая кукла Умка вручала им оригинальные подарки, которые детям очень понравились. Надо сказать, детская радость и счастье в глазах – это лучшая награда за все труды. Не обходятся без участия «Клинского» празднование Дня города и фестиваль Чайковского, великий композитор долгое время жил и творил в Клину, чем клинчане очень гордятся. На последнем мы обеспечиваем питание именитых музыкантов – участников праздника. А какую композицию мы создали для фестиваля цветов! В этом году тема была навеяна чемпионатом мира по футболу: футбол и цветы. Было где развернуться фантазии наших сотрудников.

– Вы так рассказываете, что сразу понятно – это не просто бизнес. А для вас какое мероприятие в этом году стало наиболее интересным?

– Пожалуй, фестиваль воздухоплавания. Мы летали на воздушных шарах. Я сама летала – аж дух захватывало! Над Клином и окрестностями – такие впечатления останутся надолго.

– А кроме эмоций, что дает участие предприятия в таких начинаниях?

– В первую очередь, конечно, узнаваемость, близость к потребителю. Укрепляется эмоциональная связь «Клинского» с горожанами. Наши сотрудники гордятся



администрацией, агентствами, которые занимаются организацией праздников в городе. В Клину проводится много праздников, так что практически каждый месяц мы готовим программу для какого-либо мероприятия. Все такие проекты очень запоминаются, ведь мы не просто спонсоры,

тем, что работают на предприятии, которое не остается в стороне от жизни города. И молодежь к нам тянется – она видит, что комбинат дает возможность хорошо заработать и не менее хорошо отдохнуть.

■ Ольга Татарникова



Заместитель директора Московского
регионального филиала
АО «Россельхозбанк» Егор Диашов

В ПОМОЩЬ ПОДМОСКОВНЫМ ФЕРМЕРАМ

Сегодня на территории Московской области работает около тысячи предприятий, так или иначе связанных со сферой АПК. И большинству из них средства на развитие и модернизацию производства выделил Россельхозбанк. За 2017 год АПК сектору более 80% кредитов на проведение сезонно-полевых работ реализовал Россельхозбанк.

Банк постоянно совершенствует механизмы поддержки для сельхозпроизводителей и информирует о них различными способами. Так, с 2016 года проводятся семинары, на которых представители Россельхозбанка рассказывают о видах поддержки АПК. Первое мероприятие состоялось непосредственно в самом банке, тогда участие приняли около 20 сельхозпроизводителей.

Сейчас подобные мероприятия проводятся на регулярной основе, поскольку для сотрудников финансовой организации важно личное общение с представителями сельскохозяйственных предприятий, с фермерами. Именно двусторонний диалог помогает получать обратную связь о работе московского регионального фи-

лиала Россельхозбанка, понять, каким образом можно улучшить работу с отраслевыми клиентами.

ВЫЙТИ ИЗ СЕРОЙ ЗОНЫ

В ноябре этого года в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Московской области прошел очередной семинар, на котором обсудили, как получить льготный кредит, какие меры государственной поддержки предусмотрены для сельхозпроизводителей, каковы варианты сбыта продукции.

Михаил Кузьменко, председатель Московского крестьянского союза, рассказал о том, какие механизмы могут оказать фермерам существенную поддержку в развитии хозяйств:

– В прошлом году Россельхозбанк предложил фермерам услугу льготного кредитования, преимущества которой оценили подмосковные фермеры. Также всевозможные преференции в виде грантовой поддержки оказывает Министерство сельского хозяйства и продовольствия Московской области. В их числе гранты начинающим фермерам, семейным животноводческим фермам и гранты сыроварам. В этом году выдали 31 грант в размере от 1,5 до 3 млн рублей начинающим фермерам, 5 грантов – на семейные животноводческие фермы – от 14 до 37 млн рублей. Также четыре сыровара получили в текущем году от 18 до 28 млн рублей на строительство 4-х модульных сыроварен.

Кроме того, в декабре состоится кон-

курс по отбору сельскохозяйственных потребительских кооперативов, планируется выдать гранты на общую сумму около 60 млн руб.

понять, что конкретно нужно изменить в их хозяйственной деятельности, чтобы кредитование стало доступным.

В ПРОШЛОМ ГОДУ РОССЕЛЬХОЗБАНК ПРЕДЛОЖИЛ ФЕРМЕРАМ УСЛУГУ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ПОДМОСКОВНЫЕ ФЕРМЕРЫ ОЦЕНИЛИ ЕЁ ПРЕИМУЩЕСТВА

Подробнее о политике льготного финансирования сельскохозяйственных проектов рассказал Егор Михайлович Дياшов, заместитель директора московского регионального филиала АО «Россельхозбанк»:

– Самая главная трудность в получении кредита – это незнание фермерами ме-

ТОПОВЫЙ ПРОДУКТ

Россельхозбанк предоставляет кредит на сезонно-полевые работы. Эти средства могут быть потрачены на проведение посевных работ, закупку продукции для последующей переработки, приобретение кормов. Кроме того, когда предприятие приступает к расширению производствен-



зяйства Московской области, с Гарантийным фондом Московской области, с Министерством торговли и услуг Московской области, ГБУ «Московские ярмарки» и



ханизмов его получения. На протяжении двух лет мы пытаемся это исправить. На текущий момент объемы кредитования фермеров выросли вдвое по сравнению с прошлым годом. 93% фермеров Московской области получают кредиты именно у нас, и большая часть кредитов – по льготной ставке. На наших семинарах люди узнают для себя много нового, пытаются

новых площадей, у него неизбежно возникает потребность в оборотных средствах. И эта потребность эффективно закрывается кредитом на сезонно-полевые работы.

Отдельное направление в работе – содействие в реализации произведенной продукции.

В настоящее время Россельхозбанк работает с Министерством сельского хо-

Московским областным союзом потребкооперации, разрабатывая механизмы и мероприятия, способные оказать фермерам помощь в сбыте. Также Россельхозбанк организовал фестиваль «СВОЕ!», где люди могут приобрести фермерские продукты напрямую от производителей – как местных, так и из других регионов России.



НА ФЕСТИВАЛЕ МОЖНО
ПРОВЕСТИ ВРЕМЯ НЕ ТОЛЬКО
С УДОВОЛЬСТВИЕМ, НО И С
ПОЛЬЗОЙ: ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ
ПРОВОДЯТСЯ МАСТЕР-КЛАССЫ ПО
ТРАДИЦИОННЫМ РЕМЕСЛАМ

Фестиваль «СВОЁ», организованный Рос­сельхозбанком, проводится в Москве уже во второй раз. В 2017 году оценить вы­сокое качество, натуральность и вкус настоящих фермерских продуктов из области и соседних регионов смогли бо­лее 45000 человек. В 2018 фестиваль «СВОЁ» открыл свои двери в новом, еще более привлекательном месте – на тер­ритории ВДНХ, а значит, еще больше людей смогли попробовать и приобрести наше, родное, самое лучшее.



ПРОГРАММЫ
ВЫДАЧИ ГРАНТОВ
ПОЗВОЛЯЮТ
ФЕРМЕРАМ И
ВЛАДЕЛЬЦАМ
КРЕСТЬЯНСКИХ
ХОЗЯЙСТВ
ВЫЙТИ НА
НОВЫЙ УРОВЕНЬ
РАЗВИТИЯ,
ПОСТРОИТЬ
ХОЗЯЙСТВО,
КОТОРОЕ БУДЕТ
УСПЕШНО В
ЭКОНОМИЧЕСКОМ
ПЛАНЕ



Первый заместитель министра
потребительского рынка и услуг МО
Кирилл Григорьев

Программа по льготному кредитованию при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ будет продолжена и в следующем году. Так же эффективно Россельхозбанк занимается реализацией программы Корпорации МСП по выдаче кредитов по льготным ставкам.

О КРЕДИТАХ НАЧИСТОТУ

О том, какие требования предъявляются к заемщикам, рассказала Лилия Филимонова, начальник отдела анализа кредитных проектов Россельхозбанка:

– Основное требование при рассмотрении заявки на получение кредитного продукта – прибыльная деятельность, важно, чтобы у заемщика была возможность

РОССЕЛЬХОЗБАНК
ПРЕДОСТАВЛЯЕТ
КРЕДИТЫ
СЕЛЬХОЗТОВАРО-
ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ
НА ПРОВЕДЕНИЕ
СЕЗОННЫХ РАБОТ





погашения кредита. Срок коммерческой деятельности компании – не меньше года, иначе банк не сможет оценить поведение компании на рынке. Также к обязательным требованиям относится предоставление поручительства собственника бизнеса, наличие залогового обеспечения.

Если все требования соблюдены, фермер может обратиться к нам с пакетом документов, мы зарегистрируем заявку, проведем экспертизу и только после этого выдадим кредит.

Сельскохозяйственная отрасль сегодня находится на подъеме. Фермерством стало заниматься выгодно. Каждый аграрий заинтересован в получении результатов от своего труда. А это невозможно без современных технологий, техники, обновления племенного и посадочного материала. Но все требует вложения существенных средств, и здесь на помощь фермеру приходят льготные кредитные продукты от Россельхозбанка.

■ Антонина Орехова

ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩИМ
ФЕРМЕРАМ В ВИДЕ
ГРАНТОВ ОТ ГОСУДАРСТВА
ОКАЗЫВАЕТСЯ С 2012 ГОДА.
ЦЕЛЬ – ПОМОЧЬ РАЗВИТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЛЮБОЙ
ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА. ГРАНТЫ
ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ
ЛИЦАМ, КОТОРЫЕ
ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ
КАК ИП НЕ МЕНЕЕ ГОДА,
ИМЕЮТ БИЗНЕС-ПЛАН
ПО РАСШИРЕНИЮ
ИЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ
ХОЗЯЙСТВА



Исполнительный директор
Московского областного гарантийного
фонда Лариса Лукина

МНЕНИЯ:

АМИР МУХАМЕДШИН,
глава крестьянско-
фермерского хозяйства:

– Я в 2014 году открыл КФХ, выращиваю салаты: «Айсберг», «Россела», «Ромэн», также пекинскую, белокачанную капусту и картофель. Мою продукцию берут переработчики. Проблем со сбытом нет. Поэтому встал вопрос о расширении, а для этого нужны дополнительные финансы. Я обратился в Россельхозбанк и сотрудники подсказали мне, как правильно оформить документы. В итоге получил субсидированный кредит на сумму 1,36 млн рублей. На эти деньги приобрел удобрение, семена. Благодаря кредитным средствам, удалось вдвое увеличить объем продаж.

**КОНСТАНТИН
НУРМУХАНОВ,**
директор
ООО «Сельхозпродукты»:

– ООО «Сельхозпродукты» на рынке с 2000 года. Мы занимаемся разведением крупного рогатого скота, у нас 575 голов дойного стада. Также выращиваем озимую пшеницу, ячмень фуражный, пивоваренный, кукурузу, горох. Сейчас мы с Россельхозбанком прорабатываем инвестиционный кредит на сумму 107 миллионов на приобретение 2,5 тысяч га земли. На следующий год планируем открыть собственный цех по переработке молока и для этих целей также будем обращаться в банк.

**СУЛЕЙМАН
АЛЕКСАНДРОВ,**
фермер:

– Мы занимаемся переработкой, делаем полуфабрикаты – пельмени, котлеты, вареники, сырники, у нас свое производство, небольшой цех. А поставщики сырья – наши коллеги-фермеры. На рынке мы всего год, но уже успели себя хорошо зарекомендовать. С Россельхозбанком мы тесно сотрудничаем, открыли расчетный счет. Теперь планируем взять здесь кредит на приобретение земельного участка для строительства своего производства.

САВЕЛИЙ КРЕСТИНКОВ,
глава крестьянско-
фермерского хозяйства:

– В этом году я получил грант – весомую государственную поддержку на развитие молочного скотоводства, а именно козьей фермы. Также мы планируем взять льготный кредит на реконструкцию фермы. Можно получить заемные средства по льготной ставке до 5% годовых. Кредит оформляется даже с минимальным пакетом документов. Россельхозбанк ввел ускоренную процедуру одобрения кредита и упростил систему финансовой отчетности.



«ЧУЛКОВО» – парк, который будет жить



Одно из приоритетных и, самое главное, действующих направлений в развитии территорий, привлечении новых инвестиций – создание особых экономических зон и промышленных парков. Эта работа – новое направление в девелопменте России. Конечно, промышленные зоны существовали и в советские времена, но качественное отличие современного промышленного парка от обычной промышленной зоны – единая концепция развития территории, инструмент привлечения инвесторов, развития предпринимательства, оптимизации бизнеса, увеличения доли налоговых поступлений в бюджет.

И одним из лидеров по созданию промышленных парков в России, несомненно, является Московская область. Сегодня в Подмоскovie функционируют более 70 подготовленных промышленных площадок. Это больше, чем в любом другом регионе России, однако потенциал региона в плане развития промышленных территорий еще в полной мере не реализован.

В поддержку этих слов в Раменском районе Московской области появился новый индустриальный парк «Чулково». Расположение территории было выбрано неслучайно – близкое расположение к МКАД (всего 5 км), рядом федеральная трасса «Урал М-5» и региональное Старо-Рязанское шоссе.

Чем же привлекают парки бизнес, помимо предоставляемых льгот и преференций? Стоит отметить, что пустая территория не будет интересна ни одному инвестору. Вот почему необходимы новые проекты, назовем это даже экономическими прорывами,



Генеральный директор
Корпорации развития Московской
области КИРИЛЛ БЫЧКОВ:

В идеале свой индустриальный парк должно быть в каждом муниципалитете области, а Корпорация развития Московской области окажет максимальное содействие в реализации этих планов. Вместе мы сможем выполнить поручение губернатора и сделать Подмоскovie еще более сильным и эффективным регионом



которые смогут, преодолевая трудности, не без государственной поддержки, привлечь как можно больше резидентов. Ведь особую роль при принятии решения о вложении денег играют энергетические и трудовые ресурсы, налаженные рынки сбыта и производства, которые уже активно функционируют. По этому же пути развивается и индустриальный парк «Чулково», архитектурно-планировочная организация территории которого основывается на результатах комплексного градостроительного и ландшафтного анализа с учетом сложившейся планировочной структуры с/п Чулковское Раменского муниципального района.

Проектом планировки предусмотрено размещение производственных объектов, сооружений инженерного и транспортного обеспечения, автомобильных проездов, открытых стоянок грузового транспорта на 147 машино-мест и открытых стоянок для легкового автотранспорта на 409 машино-



мест. В перспективе планируются участки для размещения административно-офисного центра, гостевых парковок и общей предзаводской стоянки грузовых автомобилей для всего комплекса. Территория парка обеспечена пунктами охраны, что позволяет гарантировать клиентам полную безопасность. Кроме этого, намечается развитие дорожной сети, которая направлена на улучшение условий движения транспорта и наиболее эффективное

использование территории. Не забывают здесь и про экологию – будут сохранены и благоустроены зеленые территории общего пользования, а также высажены деревья и кустарники рядом с проезжей частью.

Индустриальные парки не последнюю роль играют и в решении, ну или, как минимум, улучшении ситуации с занятостью населения. В основном эта идея распространяется на регионы. Ведь на таких площадках, работая по уже отлаженным

схемам, обязательно пригодятся и собственные пожарные службы, и собственная охрана, и прочее.

Несмотря на еще не законченные масштабные строительные работы, индустриальный парк «Чулково» уже принимает своих резидентов. Одними из первых, кто пришел на эту территорию, стало ООО «Глобал Тракт Сервис» – компания «Центр сервисного обслуживания грузовых автомобилей», в мае 2018 г. начались подготови-





тельные работы по освоению земельного участка. По проекту, который находится в экспертизе, планируется построить 3-этажное здание с переменной этажностью 1-3 этажа, размещение парковки для грузового транспорта на 157 машино-мест.

ООО «ФИРМА «КАЛИТА» – одна из крупнейших компаний на российском рынке по производству и реализации солнцезащитных систем, которые реализуются через представительно-дилерскую сеть.

Компания существует на рынке более 25 лет и имеет более тысячи партнеров по всей России и в странах Таможенного союза. Одно из основных направлений деятельности ООО «ФИРМА «КАЛИТА» – производство горизонтальных и вертикальных жалюзи, плиссе, рулонных и рим-



Контакты:
 Россия, 119311, Москва,
 Варшавское шоссе, 26
 8 (495) 162-76-10
 8 (916) 535-00-88
 Ежедневно
 с 08:00 до 21:00
 e-mail: opt@sczem.ru



ских штор на заказ под торговой маркой FOROOM. Второй известный бренд компании – КАТРИС. В этом направлении компания реализует комплектующие и оборудование для производства солнцезащитных систем, а также готовые изделия типовых размеров – ready made.

Производственный комплекс находится в Подмоскowie и оснащен высокотехнологичным европейским оборудованием от лидеров отрасли профильного станкостроения. Производство организовано по конвейерному принципу с максимальной автоматизацией всех процессов. На каждом участке цеха работают квалифицированные сотрудники. Ежемесячно выпускается более 75 000 изделий, каждое из которых проходит проверку качества и маркируется специальной голографической этикеткой, подтверждающей подлинность данного изделия. Вся продукция имеет качественную фирменную упаковку, предохраняющую изделия от механических повреждений при перевозке и складском хранении, и имеет гарантию производителя один год.

В связи с увеличением спроса на изделия FOROOM и постоянным ростом числа выпускаемой продукции ООО «ФИРМА КАЛИТА» открывает собственный производственно-складской комплекс на территории индустриального парка «Чулково».

Это будет современный, безопасный и комфортабельный комплекс площадью 9 тыс. кв. м, который специализируется на производстве солнцезащитных изделий. После реализации проекта и выхода на запланированные мощности численность сотрудников планируется увеличить со 100 человек до 350.

■ *Наталья Варфоломеева*

На сегодняшний день выполнены и ведутся работы:

1. Построены сети хозяйственно-бытовой и ливневой канализации, 1 очередь 650 п/м, строительство 2 очереди сетей хозяйственно-бытовой и ливневой канализации планируется в 3 квартале 2019 г.
2. Приступили к выполнению внутриплощадочной дороги протяженностью 1 400 п/м с шириной проезжей части 7 м. Срок завершения работ 20.11.2019 г.
3. Заключен договор на монтажные КТП по обеспечению электричеством очистных сооружений; пост охраны и наружное освещение, планируемое на 2019 г.
4. Территория охраняемая, на въезде установлен пункт охраны с видеорегистратором, проезд на территорию строго по пропускам.

НА ПУТИ К МЕЧТЕ



ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТАЛА ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ. КРУПНЫЙ БИЗНЕС СТРЕМИТСЯ ВКЛАДЫВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО В ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ, НО И В ЛЮДЕЙ. ОДНИМ ИЗ ПЕРВОПРОХОДЦЕВ В СФЕРЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТАЛА КОМПАНИЯ МТС С ПРОЕКТОМ «ПОКОЛЕНИЕ М».

Десятилетний Дима Тегниряднов живет в Подольске с родителями и двумя сестрами и давно мечтает сняться в кино. Один из шагов к мечте – съемки в «Ералаше», которые Дима выиграл на проекте «Поколение М».

Проект «Поколение М» реализуется МТС с 2014 года и объединяет два приоритета компании: создание равных возможностей для людей независимо от места проживания и поддержку детства.

«Поколение М» позволяет детям от шести до восемнадцати лет развивать свои творческие способности в самых разных направлениях через сайт проекта: ребята смотрят мастер-классы и выкладывают работы на портал. Среди «мастеров» – певица Полина Гагарина, режиссер Владимир Хотиненко, руководитель детского ансамбля «Непоседы» Елена Пиджоян и многие другие.



Дима стал победителем детского артистического конкурса «Притворяшки»: мальчик блестяще прочитал отрывок из сказки Всеволода Гаршина «Лягушка-путешественница» и поразил своей эмоциональностью и харизматичностью художественного руководителя легендарного «Ералаша» Бориса Грачевского. Дима обошел несколько тысяч участников со всех уголков России и выиграл возможность сняться в «Ералаше».

– О конкурсе узнал случайно и сразу же захотел поучаствовать. Очень ждал результатов: каждый день, каждый час и каждую минуту, – поделился Дима. – «Ералаш» я смотрел, когда был ещё совсем маленьким. Но даже представить не мог, что смогу быть «веселым мальчиком из телевизора».

Участие в проекте для большинства ребят – возможность не только проявить свои таланты, но и помочь сверстникам. За выложенные работы, отданные голоса, «лайки» и «репосты» в социальных сетях пользователи получают баллы и таким образом пополняют общий благотворительный счет, который в режиме реального времени обновляется на главной странице сайта проекта. В конце года МТС переводит баллы в реальные деньги и направляет их на лечение детей. В рамках «Поколения М» собрано более 16 миллионов рублей, которые направлены на операции 49 детям.

В сентябре стартовал новый сезон проекта, а значит у тысяч ребят по всей стране есть возможность сделать шаг на пути к своей большой мечте.



МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК Д.И. МЕНДЕЛЕЕВА И А.А. БЛОКА

МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК Д.И. МЕНДЕЛЕЕВА И А.А. БЛОКА приглашает детей и взрослых на новогодние и рождественские программы в усадьбы музея:

19-30 декабря 2018 года и 3-6 января 2019 года
Для детей от 7 до 12 лет



В усадьбе капитана И.В. Тараканова в 12-00:

«Время чудес, или Волшебный сундук Деда Мороза» – увлекательная интерактивная елка. Гости пройдут задания от великого ученого Д.И. Менделеева, а также получат особый талант и возможность хоть на одну минуту остановить зло на нашей планете. В программе химические опыты, конкурсы, викторины. Занятие по изготовлению новогоднего

сувенира. Лучшие традиции встречи Нового года и Рождества в семье Д.И. Менделеева.

В усадьбе Шахматово в 11-00 и в 14-00:

Елка в дворянской усадьбе, может быть не только веселой и задорной, но и таить в себе много неиз-



веданного. Старинный дворянский дом в эти дни поведает легенды прошлых лет, вспоминая своих обитателей. Будут конкурсы, загадки, шарады, игры и хороводы с Дедом Морозом. Гости смогут принять участие в изготовлении поздравительной открытки.

«Рождественские гуляния в Шахматове» 7 января 2019 года в 13-00.

У христиан одним из важнейших праздников является Рождество – празднование рождения Ии-

суса Христа, сына Бога и Спасителя человечества. Празднование Рождества Христова в России претерпело немало изменений, особенно во времена революции, в наше время традиции старой Руси вновь возрождаются. Музей-заповедник приглашает гостей на фольклорный праздник «Рождест-



венские гуляния в Шахматове». Рождественские гуляния начнутся с игровой программы. Гости ждут старинные святочные игры и разучивание колядок. Гостям расскажут об истории праздника, исполнят духовные стихи, рождественские тропарь и кондак. Участники представления познакомят публику со святочными приметами и традициями. Завершат праздник русские народные песни, хороводы и танцы со зрителями.

ГБУК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ «ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ МУЗЕЙ»

15 декабря

Военно-спортивная игра-олимпиада «Ратная слава»

15 декабря 2018 года в Военно-техническом музее пройдет ежегодная игра-олимпиада «Ратная слава» для учащихся школ Московской области. Ребята вновь проверят свои навыки и умения в начальной военной подготовке, попробуют свои силы в выполнении элементов комплекса ГТО и, конечно, на суд компетентного жюри будет представлено домашнее задание – строевая подготовка. Игра-олимпиада «Ратная слава» стала для музея знаковым мероприятием, и интерес к нему со стороны общеобразовательных школ неизменно растет. Предложенная музеем форма работы с подростками по военно-патриотическому воспитанию является прекрасным дополнением к школьным



программам, а использование музейной территории, наполненной живыми экспонатами, усиливает и воспитательный эффект, и смысловую нагрузку всех испытаний. В этом году ребята пройдут военную полосу препятствий, макетом гранаты М24 «подобьют» вражеский дот, окажут помощь и



доставят «раненого бойца» к самолету для транспортировки, в блиндаже попробуют разобраться с чтением шифровки, сдадут нормативы по разборке-сборке автомата Калашникова и, конечно, попробуют поразить вражескую цель из пистолета-пулемета Шпагина. Победители будут награждены кубком Военно-технического музея, грамотами и дипломами. По окончании игры, как настоящих бойцов, ребят накормят в полевой кухне: война – войной, а обед – по расписанию!

С 25 по 30 декабря 2018
и с 4 по 8 января 2019 г.

Интерактивная программа «Новый год в окопах»

Новогодние праздники – это всегда весело и интересно, а в Военно-техническом музее ещё и необычно! Активная уличная программа – это всегда здорово для детей и подростков, однако интерес-

ной она может оказаться и для взрослых – это отличный шанс вспомнить зимние забавы из далёкого детства!

Главкомандующий Дед Мороз приедет к гостям на БТРе и поставит боевую задачу, в ходе которой команде нужно будет: пройти задание в тире, проложить лыжную тропу на коллективных лыжах, преодолеть препятствия различными способами, перевезти на санках огромный мешок с подарками без потерь, и это ещё не все испытания! Финалом программы станет торжественное построение у новогодней ёлки, исполнение строевой новогодней песни и доклад команды о прохождении испытаний самому генералу Деду Морозу!

Непогода не страшна – главное, не забыть взять ребятам запасные варежки, сухие носочки и обеспечить удобную комфортную для улицы одежду и обувь. Наш военно-технический Дед Мороз – самый боевой, самый настоящий и самый веселый зимний Дед!

Следите за информацией на сайте gvtm.ru в разделе **НОВОСТИ**

Заявки принимаем по телефонам +7-916-958-2559
и +7-916-958-2875



МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК «ЗАРАЙСКИЙ КРЕМЛЬ»

МУЗЕЙ ПРИГЛАШАЕТ НА ВЫСТАВКУ «ДРЕВНОСТИ ЗАРАЙСКОГО КРЕМЛЯ»

Выставка «Древности Зарайского кремля» приурочена к 100-летию Государственного музея-заповедника «Зарайский кремль» и рассказывает о некогда утраченном богатстве наследия древнего Зарайского края.



В экспозиции представлены предметы из собраний Государственного исторического музея, музейно-выставочного комплекса Московской области «Новый Иерусалим», Сергиево-Посадского государственного историко-художественного музея-заповедника и Государственного музея-заповедника «Зарайский кремль».

Самый древний экспонат из представленных – сударь (церковный плат, пелена) «Распятие. Избранные святы» XV века.

Выставка работает 27 января.

До 15 декабря вход на выставку бесплатный.

Увлекательно-развлекательная программа для детей

«НОВОГОДНЯЯ КУТЕРЬМА»

26 декабря 2018 г.

Участники программы отправляются в сказочное путешествие по экспозиционным залам музея. Их ждет знакомство с прекрасной принцессой и другими сказочными персонажами. Разгадывая загадки музейных предметов, ребята пускаются в волшебные приключения. Пройдя все испытания, они добудут чудесный предмет, с помощью которого смогут победить злую королеву и спасти от ее козней принцессу.

«Новогодняя кутерьма» – это детективное расследование, неожиданные встречи, счастливые находки, новые знания и, конечно, новогоднее настроение!

Количество участников ограничено.

По предварительной записи.

Марш-бросок по достопримечательностям Зарайска.

Каждый выходные Государственный музей-заповедник «Зарайский кремль» проводит обзорные экскурсии:

по кремлю – в 12.00, в 14.00.

150 руб. с человека

по музею – в 13.30 и 15.30

250 рублей с человека

(для групп от 5 до 25 человек)

Также приглашаем на сборные обзорные экскурсии по трем объектам

(для группы от 5 до 15 человек):

по кремлю «Зарайский кремль – памятник русского оборонного зодчества XVI века»;

по городу «Зарайск – первоначальный город Рязанской губернии»;

по дому-музею А.С. Голубкиной «В поисках добра и человечности».

В субботу и воскресенье – в 13.00

Стоимость билета – 500 рублей



ЗВЕНИГОРОДСКИЙ МУЗЕЙ

ВЫСТАВКА «ДАМЫ И КАВАЛЕРЫ. Читаем классиков» – выставочный проект-размышление Звенигородского историко-архитектурного и художественного музея об особенностях мужского и женского миров XIX века, основанный на ряде аутентичных предметов быта указанного времени из фондовых коллекций музея и частных собраний и подкрепляемый цитатами из произведений русских классиков: А.С. Пушкина, Н.В. Гоголя, Л.Н. Толстого, И.С. Тургенева и других.

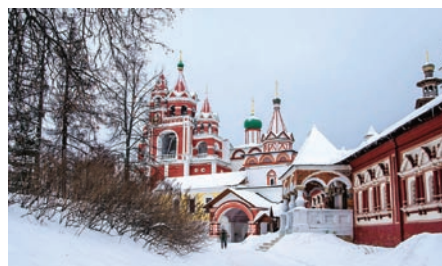
На выставке будут показаны интерьер будуара – личного пространства хозяйки дома и мужской интерьер – кабинет, а также весьма любопытные аксессуары, из которых складывались мужской и женский миры XIX века. Также на выставке можно будет увидеть атрибуты культуры написания писем ушедшей эпохи: старинные письменные приборы, чернильницы, бювары – как иллюстрацию возможности диалога, пересечения (или встречи) миров женского и мужского на страницах писем.

Дата работы выставки: 30 ноября 2018 года – 21 апреля 2019 года.

Адрес: МО, г. Звенигород, Ратехинское шоссе, Выставочный зал Административного корпуса Звенигородского музея.

ВЫСТАВКА «ИВАН ГРОЗНЫЙ И АЛЕКСЕЙ ТИШАЙШИЙ: ДИАЛОГ ДВУХ ГОСУДАРЕЙ» – масштабный исторический выставочный проект Московского государственного объединенного музея-заповедника «Коломенское-Измайлово».

Лефортово-Люблино», в подготовке которого приняли участие музеи, хранящие и изучающие наследие царей Ивана Грозного и Алексея Михайловича: Сергиево-Посадский государственный историко-художественный музей-заповедник, Государственный историко-архитектурный и художественный музей-заповедник «Александровская слобода», Звенигородский историко-архитектурный и художественный музей.



родский историко-архитектурный и художественный музей.

В залах Царицыных палат Звенигородского музея, расположенных на территории Саввино-Сторожевского монастыря – любимой резиденции Алексея Михайловича, где бывал и Иван Грозный (в 1548 году со своей первой супругой из дома Романовых Анастасией Романовной), будут показаны более 150 уникальных предметов и документов из собраний четырех музеев.

Дата работы выставки: ноябрь 2018 года – январь 2019 года.

Адрес: МО, г.Звенигород, Ратехинское шоссе, Царицыны палаты на территории Саввино-Сторожевского монастыря.

НОВОГОДНЯЯ ПРОГРАММА «НОВЫЙ ГОД НАОБОРОТ»

А знаете ли вы, что новый год праздновали в марте, что Дед Мороз злой, а Бабу-Ягу нужно почитать и восхвалять? Нет? У вас совсем все по-другому?

Тогда мы приглашаем вас в новогоднее путешествие «Новый год наоборот», и вы сможете узнать много нового о главном зимнем празднике и любимых новогодних персонажах. А ещё вы поиграете в игры и своими руками сделаете новогодний сувенир на память.

Даты проведения: 20-27 декабря по предварительной заявке.

Экскурсионное бюро: +7(915)393-55-65

* По предварительной записи – Театрализованные экскурсии «Путешествие в XVII век», а также обзорные экскурсии по территории Саввино-Сторожевского монастыря и Звенигородского музея.

Экскурсионное бюро: +7(915)393-55-65



УСАДЬБА МУРАНОВО

КАКОВ НА ВКУС МУРАНОВСКИЙ «УСАДЕБНЫЙ ДЕСЕРТ»?

Дорогие ребята! Есть ли среди вас те, кто не любит сладости и не считает десерт самой важной частью обеда? Нет, говорите? Мы так и думали! А вот для самых любознательных сладкоежек, которым очень интересно, как в старину готовили всякие лакомства, – наша новая детская интерактивная программа «Усадебный десерт»!

Сначала вас ждет театрализованная экскурсия по усадебной кухне. Здесьняя кухарка Матрена Карповна поведает вам, для чего использовались в XIX веке многочисленные кастрюли, сковороды, деревянные и металлические инструменты и приспособления, как выглядели мороженницы, как выпекали вафли, что такое «шпанский ветер» и многое другое.



А потом – самая необычная (и вкусная!) часть программы. Из XIX века вы перенесетесь прямо в XXI. В кафе «В амбаре» вы вместе с нашим интерактивным помощником Симкой (крепостным поваром генерала Ангельгардта) во всех подробностях увидите процесс приготовления – по уникальному рецепту XIX века – мороженого из апельсинов. Оно будет готовиться прямо на ваших глазах, в тарелке, при помощи новейших 3D-технологий. Но отведать вы сможете вовсе не виртуальное, а самое насто-

ящее апельсиновое мороженое, сладкое и ароматное!

Программа предназначена для детей от 6 до 12 лет.

Стоимость – 600 рублей.

Группы до 12 человек.

Программа проводится с пятницы по воскресенье.

Обязательна предварительная запись не менее чем за неделю до предполагаемой даты визита.

Тел. для справок и записи: 8 (985) 317-38-98,

8 (999) 612-24-96

Добро пожаловать!

Дорогие друзья! Уже скоро – Новый год и Рождество! Зимние праздники в Муранове! Волшебство зимнего парка, хруст чистейшего снега под ногами, синие сумерки, удивительные истории!

В этом году вы познакомитесь у нас не только со святочными, но и с карнавальными традициями. И если святочные колядки ежегодно звучат в усадебном доме, то в истории превращения масок дель-арте из народных персонажей в классические театральные комедийные образы нам с вами предстоит разобраться. И эта история таит много неожиданных поворотов.

Главные герои итальянской комедии: Пьеро, Арлекин, Коломбина, Панталоне известны – просвещённой знати Российской империи с XVIII века.

Младшая дочь поэта Фёдора Тютчева, Мария, в детские годы была так увлечена масками уличного театра, что на Рождественские балы сшила себе карнавальное костюмчик и украсила вышивками венецианских персонажей шкатулку для писем. На нашей новогодней выставке вы узнаете, какой именно героине отдавала предпочтение дочь поэта. А ещё научитесь мастерить своими руками те самые маски уличных актёров.

Посетив «Зимние праздники в Муранове», вы познакомитесь с комедийными персонажами, выберете полюбившийся вам образ и встретите Новый, а

лучше Старый Новый Год в таинственном облики, услышав от своих близких: «Маска, я тебя знаю».

Информация для родителей: программа рассчитана на 1 час 30 мин.

Состоит из 2-х блоков:

1. Театрализованная экскурсия по усадебной кухне и первому этажу Главного усадебного дома;
2. Мастер-класс в рамках интерактивной выставки «Король-Карнавал».

Стоимость программы – 1000 р., билет для сопровождающего – 200 р.

В стоимость полного билета входят Мурановские сувениры.

Сроки проведения программы: 15 декабря 2018 г. – 13 января 2019 г.

Обязательна предварительная запись по тел.: 8 (985) 317-38-98, 8 (999) 612-24-96



Наш адрес: Московская область, Пушкинский р-он, г/п Ашукино, деревня Мураново.

Ждем вас в сказочном зимнем Муранове!

СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК

ВЫСТАВКА «К 100-ЛЕТИЮ НАРОДНОГО ХУДОЖНИКА РОССИИ Н.И. БАРЧЕНКОВА»

Н.И. Барченков (1918-2002 гг.) – живописец, народный художник РСФСР (1980), почетный член Итальянской академии художеств.



Работал в жанровой картине, пейзаже, натюрморте. Сергиев Посад, его история и современность, его

люди и природа – лейтмотив творчества художника. Его картины передают красоту древнерусской архитектуры, раскрывают целый мир родного города.

На выставке, посвященной 100-летию юбилею народного художника России Н.И. Барченкова, будут представлены все произведения мастера из собрания Сергиево-Посадского музея-заповедника и комплекс работ из собрания семьи Барченковых.

19.12. 2018 г. – январь 2019

«ТАЙНА КОМНАТЫ С ЧАСАМИ»

Новогодняя елка в музее для родителей с детьми 3-9 лет

Что делать, если стрелки часов вдруг остановятся за минуту до наступления Нового года и не пробьют полночь? Отправляйтесь в старинный музейный особняк, где хранится время. Разгадка тайны найдётся среди артефактов старины и предметов искусства. Дед Мороз и Снегурочка ждут вас.

30.12.2018, 2.01, 3.01, 6.01, 7.01.2019



СЕРПУХОВСКИЙ ИСТОРИКО-ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ

ТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКСКУРСИЯ «ПЛЕННИКИ КРАСОТЫ»

Экскурсия по выставке «Пленники красоты. Генрих Семирадский и художники позднего академизма»

5-9, 12-16, 19-23, 26-29 декабря 2018 г.

в 13:00; 15:00.

Дополнительные сеансы: 7, 8, 14, 15, 21, 22, 28, 29 декабря 2018 г. в 17:00

ТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКСКУРСИЯ «РИМСКИЕ КАНИКУЛЫ»

Экскурсия для детей по выставке «Пленники красоты. Г.И. Семирадский и художники позднего академизма»

5-8, 12-15, 19-22, 26-29 декабря 2018 г.

в 14:00

«РУССКИЕ ХУДОЖНИКИ В РИМЕ»

Традиции художественного пенсионерства. Г.И. Семирадский и художники, жившие с ним в одно время в городе своей мечты – Риме.

07 декабря 2018 г. в 18:30

Музыкальная гостиная

«Г. И. СЕМИРАДСКИЙ – В РИМ ЗА ВДОХНОВЕНИЕМ!»

Посетители познакомятся с творчеством великого художника и услышат в исполнении лауреата Международных и Всероссийских конкурсов вокалистки Натальи Гавриловой произведения итальянских композиторов.

08 декабря 2018 г.

в 15:00



ДЕТСКАЯ НОВОГОДНЯЯ ПРОГРАММА «ВОЛШЕБНЫЙ БАЛ В СТАРИННОМ ОСОБНЯКЕ»

Юных гостей ждёт знакомство с героями сказки «Волшебник Изумрудного города». Музейные залы на время превратятся в волшебную страну, а дети совершат необычное путешествие, полное приключений и ярких встреч. Завершится программа новогодним балом с Дедом Морозом и Снегурочкой.

22-23, 25-30 декабря 2018 г., 04 и 05 января 2019 г.

в 11:00, 13:00, 15:00

04 и 05 января 2019 г.

в 11:00, 13:00

ИНТЕРАКТИВНАЯ ПРОГРАММА «СЕКРЕТЫ АНТИЧНОЙ РОСПИСИ»

В процессе интерактивной программы дети познакомятся с работами Г.И. Семирадского и его современников, распишут античные сосуды на бумажных шаблонах, используя два стиля росписи: геометрический и чернофигурный.

2, 9, 16, 23 декабря 2018 г.

в 12:00

«ПАВЕЛ ЛАЗАРЕВ. ОБРАЗЫ СТРАНЫ ВОСХОДЯЩЕГО СОЛНЦА».

Персональная выставка П. Лазарева к Году Японии.

14 декабря 2018 г. – 03 февраля 2019 г.

«ЗАПИСКИ ХУДОЖНИКА. ПРОИЗВЕДЕНИЯ И.С. ТУРГЕНЕВА В ПАСТЕЛЯХ ВИКТОРА БРАГИНСКОГО»

Выставка, посвященная 200-летию И.С. Тургенева.

01 декабря 2018 г. – 17 января 2019 г.



МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК П.И. ЧАЙКОВСКОГО

С 17 декабря 2018 г. по 19 января 2019 г.

РОЖДЕСТВО В ДОМЕ П.И. ЧАЙКОВСКОГО

По многолетней традиции Государственный мемориальный музыкальный музей-заповедник П.И. Чайковского с 16 декабря 2018 по 20 января 2019 г. приглашает на интерактивную программу «Рождество в доме П.И. Чайковского». Она знакомит с историей Рождества, традициями празднования его в России и в семье великого русского композитора Петра Ильича Чайковского. История Рождества Христова представлена в оживающих картинах Вифлеема, вертепа, пастухов, беседующих у костра, необыкновенной красоты Вифлеемской звезды. «Волшебный фонарь» – забытое развлечение из позапрошлого века, картины которого сопровождаются музыкой П.И. Чайковского. Ёлка в доме композитора, наряженная в традициях 19 века игрушками ручной работы, пряниками и золочеными орешками. Увлекательное путешествие с Феей Драже в сказочный мир героев балета «Щелкунчик» и мультфильм по мотивам сказки Гофмана. Всё это поможет погрузиться в атмосферу сказочного зимнего праздника. У рождественской ёлки всех, кто придёт в дом Чайковского с подарком: песней, стихотворением, загадкой – наградят сладостями. Посетителей ждут сюрпризы, музыкальные подарки и рождественский сувенир на память.

14 декабря 2018 г. по 20 января 2019 г.

Выставка

РОЖДЕСТВЕНСКАЯ СКАЗКА П.И. ЧАЙКОВСКОГО «ЩЕЛКУНЧИК»



Неотъемлемая часть рождественских экскурсий – традиционная выставка, посвященная балет-феерии П.И. Чайковского «Щелкунчик» поможет почувствовать волшебный мир музыки и танца рождественской сказки Чайковского и Гофмана. Мир детства XIX века, наполненный игрушками, рождественской ёлкой, подарками, эскизы декораций и костюмов к постановкам балета в различных

театрах мира, отрывки из балетных спектаклей и мультфильм – всё это создаёт атмосферу сказочности и предчувствия праздника.

22 декабря в 15.00 и 18.00

П.И. ЧАЙКОВСКИЙ. БАЛЕТ-ФЕЕРИЯ «ЩЕЛКУНЧИК»

Спектакль Московского колледжа музыкального и театрального искусства имени Г.П. Вишневской. Рождественская сказка Чайковского в исполнении учащихся и студентов колледжа.



ТЕАТР АРМЕНА ДЖИГАРХАНЯНА

В дни новогодних праздников с 22 декабря по 8 января
театра Армена Джигарханяна приглашает юных зрителей!

ПОДАРОК ОТ ТЕАТРА КАЖДОМУ ЗРИТЕЛЮ!!!

Возраст: от 3 лет.

Вход в фойе театра – за 1 час до спектакля.

Продолжительность новогоднего представления в фойе театра: 30 минут.

Дети до 3 лет проходят по одному билету с взрослыми без права занимать отдельное место (сидят на коленях).

Билеты от 600 до 2200 рублей.

Праздник начнется за 30 минут до спектакля интерактивной развлекательной программой в фойе театра: песни и танцы вокруг Красавицы-Ёлки вместе с Дедом Морозом, Снегурочкой и другими сказочными персонажами.

Подарите вашим детям незабываемый новогодний праздник!

Основная сцена:

22 декабря «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00 и 14.00
23 декабря «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00
25 декабря «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00
26 декабря «Двенадцать месяцев» в 11.00
27 декабря «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00 и 14.00
28 декабря «Двенадцать месяцев» в 11.00
29 декабря «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00
30 декабря «Двенадцать месяцев» в 11.00
31 декабря «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00
2 января «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00 и 14.00
3 января «Двенадцать месяцев» в 11.00
4 января «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00 и 14.00
5 января «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00 и 14.00
6 января «Двенадцать месяцев» в 11.00
7 января «Двенадцать месяцев» в 11.00
8 января «Весёлое сердце» ПРЕМЬЕРА в 11.00

Малая сцена:

22 декабря «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
23 декабря «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
25 декабря «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
26 декабря «Вождь краснокожих» в 12.00
27 декабря «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
28 декабря «Вождь краснокожих» в 12.00
29 декабря «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
30 декабря «Вождь краснокожих» в 12.00
31 декабря «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
2 января «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
3 января «Вождь краснокожих» в 12.00
4 января «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
5 января «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00
6 января «Вождь краснокожих» в 12.00
7 января «Вождь краснокожих» в 12.00
8 января «Малыш и Карлсон» ПРЕМЬЕРА в 12.00

ЁЛКИ ЗИМА

**МУЗЕЙ ЗАПОВЕДНИК Д.И. МЕНДЕЛЕЕВА
И А.А. БЛОКА ПРИГЛАШАЕТ ДЕТЕЙ
И ВЗРОСЛЫХ НА НОВОГОДНИЕ
И РОЖДЕСТВЕНСКИЕ ПРОГРАММЫ
В УСАДЬБЕ МУЗЕЯ:**

19-30 декабря 2018 года и 3-13 января 2019 года

Для детей от 7 до 12 лет

**В УСАДЬБЕ КАПИТАНА И.В. ТАРАКАНОВА
В 12-00:**

«Время чудес, или Волшебный сундук Деда Мороза» – увлекательная интерактивная елка. Гости выполняют задания от великого ученого Д.И. Менделеева, а также получают особый талант и возможность хоть на одну минуту остановить зло на нашей планете. В программе химические опыты, конкурсы, викторины. Занятие по изготовлению новогоднего сувенира. Встреча Нового года и Рождества в лучших традициях семьи Д.И. Менделеева.

Усадьбы – в сельской местности, программы – на свежем воздухе. Рекомендуем предусмотреть теплую одежду, удобную обувь, ледянки для детей.

Предварительная запись на программы по телефону: 8 (965) 252 83 94

**В УСАДЬБЕ ШАХМАТОВО
В 11-00 и в 14-00:**

Хороводы и зимние забавы. Песни и пляски. Веселые конкурсы и состязания – новогодняя программа в усадьбе Шахматово станет для вас не только веселым приключением, но и прекрасной возможностью познакомиться с новыми друзьями, научиться ДРУЖИТЬ! Шахматовский Дед Мороз представит гостям своих друзей, которые примут участие в праздничной программе. Состоится тематическая экскурсия по дворянскому имению А. Блока с шарадами и загадками. На занятии по изготовлению новогоднего сувенира участники смогут воплотить свои творческие идеи, а также посмотреть мультфильмы. Гости с удовольствием покатаются с горы*, на лошадях верхом или в санях. Отведает в буфете горячего ароматного чая с выпечкой.

*при благоприятных погодных условиях.

Усадьбы – в сельской местности, программы – на свежем воздухе. Рекомендуем предусмотреть теплую одежду, удобную обувь, ледянки для детей.

Предварительная запись на программы по телефону: 8 (965) 252 83 94

**РОЖДЕСТВЕНСКИЕ ГУЛЯНИЯ
В УСАДЬБЕ ШАХМАТОВО**

07 января в 12-00:

Одним из важнейших праздников в христианском мире является праздник Рождества. Рождение Спасителя человечества, сына Бога – Иисуса Христа. На Руси сложилось немало традиций и обычаев, связанных с этим замечательным торжеством. Музей-заповедник, возрождая наследие старой Руси, приглашает гостей на фольклорный праздник «Рождественские гуляния в Шахматове». «Рождественские гуляния» – это старинные святочные игры и колядки, духовные стихи и праздничные песнопения. Гостям программы поведают об истории праздника. Русские народные песни, хороводы и забавы завершат мероприятие.

Усадьбы – в сельской местности, программы – на свежем воздухе. Рекомендуем предусмотреть теплую одежду, удобную обувь, ледянки для детей.

Предварительная запись на программы по телефону: 8 (965) 252 83 94



PUSHKINO
TECHNOPARK

ТЕХНОПАРК ПУШКИНО

ПАРК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ «ТЕХНОПАРК ПУШКИНО»

начал работу над программным обеспечением по управлению криптовалютной ликвидностью для крупных корпораций. Линейка программных продуктов будет включать защищенное хранилище, торговых роботов для управления валютной позицией и биржевую платформу для оперирования цифровыми активами.



В связи с этим «Технопарк Пушкино» приглашает партнеров, состоявшихся блокчейн-специалистов, проводящих экспертизу, а также программистов, работающих в технологическом стеке C#, знакомых с микросервисами, docker и принципами SOLID.

Контакты: МО, г. Пушкино, Кудринское шоссе, 6.
Contacts: Kudrinskoye highway, 6, Pushkino, Moscow region,
Tel. +7 4 999 55 2848
info@techprom.biz



Защити автомобиль по-новому!

Каско в мобильном приложении «ВСК страхование»

Самостоятельный осмотр авто > Моментальный расчет > Без посещения офиса и вызова эксперта, в режиме онлайн > Удобное урегулирование страхового случая > С места ДТП сразу в сервис



20%
скидка

по индивидуальному коду

VSK2019



Путеводитель по Московской области

welcome.mosreg.ru



События
Достопримечательности
Туристские маршруты
Активный отдых

