



ДМИТРИЙ ВОЛОШИН:

**«Наша цель –
создание максимально
комфортных условий
для роста экономики
и жизни людей»**

.....

SV-LOGISTIC:

**БОРЕМСЯ ЗА КЛИЕНТА,
ЗА СЕРВИС И ЗА КАЧЕСТВО**

.....

ЕСЛИ ТЕБЕ

«ГИППОКРАТ» ИМЯ...

.....

**ДЕНЬГИ СКВОЗЬ ПАЛЬЦЫ,
ИЛИ КАК НЕ УПУСТИТЬ
ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

.....

**КАМО АМБАРЯН:
«УСПЕХ – ЭТО ДОСТИЖЕНИЕ
ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ»**

О суперконденсаторах
и слагаемых успеха компании ТЭЭМП,
читайте на стр. **24–27**



Контакты:
Компания «ТЭЭМП»
+7 (495) 109 00 88
Производство
141400, Московская обл.,
г. Химки, ул. Ленинградская, д. 1

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: Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Алексей Сокольский,

Елена Александрова, Елена Засименко.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина.

Отпечатано в типографии ООО «БИВА-СТАР».

Москва, ул. Электrozаводская, 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.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 06.06.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

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://www.rbgmedia.ru/

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

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

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

2	ДМИТРИЙ ВОЛОШИН: «НАША ЦЕЛЬ – СОЗДАНИЕ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ И ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ»
6	В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА, ВО БЛАГО РОССИИ
8	СЕРГЕЙ СТРИГУНЕНКО: «АРХИТЕКТУРА БУДУЩЕГО – «ГОРОДА ДЛЯ ЖИЗНИ».
10	ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА
16	ПАВЕЛ ПАНКИН, ООО «АРКОНА»: «ЗА ЖИДКОЙ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЕЙ – БУДУЩЕЕ!»
18	SV-LOGISTIC: БОРЕМСЯ ЗА КЛИЕНТА, ЗА СЕРВИС И ЗА КАЧЕСТВО!
22	АНАТОЛИЙ ДЕГТЯРЁВ, ЧПП «КАСКА»: «НАША ЦЕЛЬ – СОХРАНЕНИЕ ОТ ОГНЯ ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЯ И ИМУЩЕСТВА КЛИЕНТОВ!»
24	СЕРГЕЙ АГЕЕВ: «ТЭЭМП ЗАРЯЖЕН НА ДВИЖЕНИЕ»
28	БИЗНЕС, ГДЕ КАЖДЫЙ ТОВАР – УТП
32	ЕСЛИ К ДЕЛУ С ДУШОЙ ПОДХОДИТЬ, ДАЖЕ МЕБЕЛЬ СТАНОВИТСЯ УМНОЙ36 ЕСЛИ ТЕБЕ «ГИППОКРАТ» ИМЯ...
40	ДЕНЬГИ СКВОЗЬ ПАЛЬЦЫ, ИЛИ КАК НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА
42	ЛЮДИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ САМИ ПО СЕБЕ
44	ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ «ДЕФАЙНУМ»: КАЧЕСТВО, ЦЕНА И КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПОСТАВКИ
47	ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА: ВО ВСЕМ – НА КОНЕ!



На обложке:

Фото: Александр Падежов

На фото: Руководитель

ООО «Управление механизации

и строительства» из г. Химки

Камо Айвазович Амбарян



ДМИТРИЙ ВОЛОШИН: «Наша цель – создание максимально комфортных условий для роста экономики и жизни людей»



Подмосковье уже не первый год остаётся привлекательной областью для российского бизнеса. Ведь именно здесь, благодаря развитой инфраструктуре, техно- и индустриальным паркам, вложенным инвестициям реализуются многие смелые проекты. Подмосковный город Химки – один из лидеров по экономическим показателям. Этот городской округ не случайно является одним из крупнейших научно-технических центров мегаполиса, к тому же основу его экономики составляют предприятия ракетно-космической отрасли. О том, как развивается округ, что муниципалитет может предложить молодым предпринимателям и какие проекты сейчас реализуются на его территории, – в нашем интервью с главой городского округа Химки **Дмитрием Владимировичем Волошиным**.

– Дмитрий Владимирович, как бы вы могли охарактеризовать темпы экономического развития городского округа Химки?

– С гордостью могу сказать, что сегодня Химки продолжают оставаться одним из самых перспективных муниципальных образований Московской области. По многим параметрам мы занимаем передовые позиции среди муниципалитетов Подмосковья.

На протяжении последних четырех лет округ остается одним из лидеров по эффективности работы органов местного

самоуправления и достижению целевых показателей развития Московской области. Отрадно, что по итогам 2018 года городской округ занял II место в Московской области, приведу основные цифры достигнутых результатов.

Так, за последний год прибыль крупных и средних предприятий превысила 88 млрд рублей, и мы лидируем по этому показателю.

Сальдированный финансовый результат достиг 78,7 млрд рублей. Здесь Химки на I месте среди муниципалитетов Подмосковья.

Уровень заработной платы крупных и средних предприятий выше среднеобластного на 39%, прирост составил 9,3% к уровню прошлого года, что для нас немаловажно.

В последние годы отмечена устойчивая тенденция к развитию малого и среднего предпринимательства. Это позволяет удовлетворить жизненные потребности населения в товарах и услугах, создать дополнительные рабочие места. Так, в 2018 году в городском округе Химки было создано более 6 тысяч новых рабочих мест.

В настоящее время в городском округе складывается стабильная ситуация на рынке труда. Уровень безработицы – 1,7%, в то время как уровень по Московской области – 2,7%.

Оценивая перспективы развития округа, администрация делает особый упор на инвестиционную привлекательность, развитие инфраструктуры, улучшение качества жизни жителей и диалог с населением.

– Некоторые считают, что в спаде производства, снижении экономических показателей и инвестиций виноват, якобы, мировой финансовый кризис... Что бы вы могли сказать об экономике сегодняшнего дня и инвестициях в подведомственном вам городском округе?

– Безусловно, экономическое развитие и повышение конкурентоспособности округа напрямую зависят от привлечения инвестиций. За истекший год крупные и средние предприятия муниципалитета смогли привлечь около 45 млрд рублей российских и зарубежных инвестиций. Индекс промышленного производства за 2018 год составил 106,6% к уровню 2017 года.

Хочу подчеркнуть, что источник финансирования инвестиций округа – в основном собственные средства организаций, они составляют более 86% от их общего объема, а это подтверждает привлекательность территории округа для инвесторов. К тому же объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами по всем видам экономической деятельности достиг 222,7 млрд рублей.

Не может не радовать и тот факт, что в 2018 году создано более 6000, а в этом году еще 2000 новых рабочих мест.

Так что в соответствии со стратегией губернатора Московской области Андрея Воробьева городскому округу Химки удалось сделать многое и достигнуть заметных перемен в экономическом развитии.

ХИМКИ ВОШЛИ В ДЕСЯТКУ ГОРОДОВ-ЛИДЕРОВ СТРАНЫ ПО ДОСТУПНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА ОТХОДОВ ПО ВЕРСИИ GREENPEACE

– Какие инновации удалось внедрить за последнее время? Что в ваших планах?

– Инновации в сфере промышленности – это не только технологии, применяемые в производстве, но и новые подходы, обеспечение инфраструктурой. У нас на территории городского округа расположено 4 технопарка: «Сходня Инжиниринг», «Сходня Гранд», «Аврора» и индустриальный парк «Шереметьево». Эти инфраструктурные объекты позволяют организациям сосредоточиться на ведении своей деятельности, не отвлекаясь на организационные вопросы. В завершившемся году на территории «Шереметьево» прошло расширение, и парк

пополнился тремя новыми резидентами.

Работа по инновационному развитию коснулась и транспорта. В ноябре прошлого года на муниципальное предприятие «Химкиэлектротранс» поступили два новых электробуса, изготовленных на отечественном заводе.

Электробус, или троллейбус с автономным ходом, – это новый экологичный вид транспорта с системой динамической подзарядки.

Благодаря обновлению подвижного состава «Химкиэлектротранса» электробусами, появилась возможность без дополнительных капитальных затрат на строительство инфраструктуры продлить движение маршрутов в два крупных строящихся микрорайона – Новокуркино и Лобаново. Это также позволяет улучшить транспортное обслуживание около 100 тыс. жителей и гостей Химок.

В ближайшее время планируется строительство двух крупных развязок – Репинской и Машкинской, проект уже поддержал губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев. Самостоятельно муниципалитет не смог бы реализовать такие дорогостоящие проекты.

– Так исторически сложилось, что на территории округа исторически располагаются 4 градообразующих предприятия ракетно-космической промышленности – НПО им. С.А. Лавочкина, НПО «Энергомаш» имени академика В.П. Глушко, АО «МКБ «Факел», АО «МКБ «Искра». В какой мере коснулись их инновации?



– Без сомнения, без инноваций в такой важной для страны отрасли обойтись невозможно. На НПО им. Лавочкина разрабатывают и производят:

- спутниковые системы для информационного обеспечения при решении задач оперативной метеорологии, мониторинга климата и окружающей среды, телекоммуникации;

- орбитальные астрофизические обсерватории, предназначенные для изучения космоса;

- космические комплексы для изучения Солнца и планет Солнечной системы.

Помимо того, что это крупнейшие промышленные предприятия, в их состав также входят опытно-конструкторские бюро, которые сами являются центрами создания инноваций. Разработки, проводимые на этих предприятиях, имеют общероссийское и даже общемировое значение.

На предприятиях работает более 18 400 человек. Цифра говорит сама за себя.

В то же время, несмотря на то, что эти градообразующие предприятия в первую очередь, являются предприятиями ОПК, они также производят и продукцию гражданского назначения. Например, НПО «Энергомаш» выпускает станки, насосное оборудование для нефтегазовой отрасли, газотурбинные электростанции.

МИНИСТЕРСТВО ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИЗНАЛО ГОРОДСКОЙ ОКРУГ ХИМКИ ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ ПО КАЧЕСТВУ ВНЕДРЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПО РСО

– Есть ли у предпринимателей интерес вкладывать финансовые средства в дальнейшее развитие города? Как строится работа с инвесторами?

– Химки, безусловно, инвестиционно привлекательный муниципалитет. Этому способствует ряд факторов: выгодное географическое положение, развитая логистика, близость крупнейшего рынка сбыта. Немаловажно и то, что инвестор может воспользоваться широким спектром мер поддержки: это и информационно-консультационные услуги, субсидии, возможности по привлечению бюджетного финансирования из Фонда развития

промышленности Московской области, Московского областного фонда микрофинансирования, Московского областного гарантийного фонда. Для работы с инвестором в 2016 году принят муниципальный инвестиционный стандарт, разработанный совместно с правительством Московской области и Агентством стратегических инициатив.

Подтверждением моих слов является высокий показатель объема инвестиций в экономику округа. Так, например, в 2018 году он составил 51,6 млрд рублей, это второй показатель по области. Сейчас в работе находятся 17 крупных инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций более 50 млрд рублей.

В первую очередь, целью администрации при реализации инвестиционных проектов является обеспечение жителей Химок рабочими местами с высоким уровнем оплаты труда в непосредственной близости от места проживания.

Для этого мы три года назад организовали Единый центр поддержки предпринимательства, который успешно помогает решить вопросы трудоустройства. Для удобства жителей в одном здании мы разместили приёмные бизнес-омбудсмена региона; депутата Совета депутатов г.о. Химки, председателя депутатской





ЗА 5 ЛЕТ В ХИМКАХ БЫЛО
ПОСТРОЕНО 58 СОЦИАЛЬНЫХ
ОБЪЕКТОВ (БЮДЖЕТНЫЕ
СРЕДСТВА И БЛАГОДАРЯ РАБОТЕ
С КРУПНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ)

ДЛЯ ИНТЕГРАЦИИ РСО В ХИМКАХ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИНЦИП ДВУХ КОНТЕЙНЕРНОЙ СИСТЕМЫ СБОРА – НА КОНТЕЙНЕРНОЙ ПЛОЩАДКЕ РАЗМЕЩЕНЫ 2 ВИДА БАКОВ

комиссии по вопросам промышленности, транспорта, потребительского рынка и предпринимательства; председателю комиссии по предпринимательству Общественной палаты г.о. Химки; МКУ «Малый бизнес Химки»; Химкинскую торгово-промышленную палату и другие структуры.

Здесь бизнесмены могут узнать о возможностях государственной и муниципальной поддержки, получить юридические и финансовые консультации, в том числе разъяснения законодательства в различных сферах предпринимательской деятельности.

В структуру поддержки малого и среднего бизнеса также входят коворкинг-центры с широким спектром услуг, их по достоинству ценят не только уже состоявшиеся предприниматели, но и стартаперы. Важно отметить, что муниципальный коворкинг-центр «Старт» предоставляет бесплатные рабочие

места для представителей социального предпринимательства, что очень важно на старте бизнеса и актуально для сегодняшних реалий.

Более 400 бесплатных обучающих семинаров, тренингов, круглых столов для предпринимателей организуются и проводятся ежегодно с привлечением спикеров высокой квалификации.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что в городском округе регулярно предоставляются субсидии бизнесменам за счёт средств местного бюджета. Так, например, в прошлом году наши предприниматели получили субсидии, частично компенси-

рующие затраты на приобретение оборудования и оплату арендных платежей.

Администрация находится в постоянном диалоге с предпринимателями. Нам необходимо понимать, как развивается бизнес, что делается для химчан. Именно поэтому эффективны такие форматы, как приём предпринимателей главой округа и встречи с предпринимателями в формате бизнес-завтраков, где можно обменяться опытом, выработать стратегии развития. У нас единая общая цель – создание максимально комфортных условий для развития малого и среднего бизнеса, а значит и на благо наших жителей.





Вице-президент Союза «Химкинская
торгово-промышленная палата»

ТАРАС ОРЛИН:

*«В интересах бизнеса,
во благо России»*

Предпринимательские объединения в настоящее время являются мировым бизнес-рендом, помогают предпринимателям защищать свои интересы и обмениваться опытом. В России площадкой для подобного взаимодействия являются региональные и муниципальные торгово-промышленные палаты. Их участниками становятся представители крупного, среднего и малого бизнеса. Последним уделяется особое внимание, так как им больше всех необходима поддержка и опора. Какую именно помощь получают предприниматели, вступая в ряды ТПП, и чем данное сотрудничество полезно для бизнес-общества городского округа Химки, рассказал вице-президент Союза «Химкинская торгово-промышленная палата» **Орлин Тарас Николаевич**.

– Тарас Николаевич, расскажите, как Торгово-промышленная палата в Химках взаимодействует с деловой средой округа?

– Прежде всего, Химкинская торгово-промышленная палата – это сообщество единомышленников. Это территория для встреч и обсуждения в своём кругу возникающих проблем, выработки способов взаимодействия, получения советов компетентных специалистов, для знакомства и введения в сообщество новых предпринимателей. Кроме того, Химкинская торгово-промышленная палата – это удобная площадка для проведения различных бизнес-мероприятий.

В рамках своей деятельности Химкинская торгово-промышленная палата оказывает услуги по оформлению и удостоверению сертификатов происхождения товаров, проведению товарной экспертизы, независимой оценки, услуги информационного сопровождения и электронных торгов, рекламные и полиграфические услуги и многое другое.

– Какие проблемы ТПП помогает решить бизнесу?

– Согласно федеральному закону, торгово-промышленная палата – это объединение предпринимателей, созданное для защиты прав и законных интересов своих членов. В тот момент, когда у бизнеса возникают вопросы, которые сложно решить с представителями власти и контролирующими инстанциями, они обсуждаются на площадке торгово-промышленной палаты. Если решение не найдено в своём кругу, Химкинская торгово-промышленная палата выступает в качестве представителя для дальнейшего диалога с представителями различных структур. Направлений деятельности много, прежде всего это консультирование, которое позволяет упростить предпринимателю получение информации на интересующую тему.

– Можете привести примеры?

– У кого-то из представителей бизнеса возникают вопросы по налогам, кому-то

нужны разъяснения по линии МЧС или помощь прокуратуры. Также в составе Химкинской торгово-промышленной палаты существуют организации, занимающиеся консалтингом, готовые всегда оказать содействие в любых вопросах и разъяснить, как минимизировать расходы на внедрение или соответствие предъявленным требованиям.

Существует адвокатская и юридическая поддержка. Так, при возникновении вопросов Химкинской торгово-промышленной палатой организовывается встреча между представителями бизнеса и представителями надзорных органов, в ходе которой находится взаимоприемлемое решение.

Химкинская торгово-промышленная палата совместно с Государственным административно-техническим надзором реализует программу «Общественная защита». Госадмтехнадзор – это ведомство, которое осуществляет контрольно-надзорную деятельность, еже-

ежемесячно проводятся совместные профилактические рейды. В случае выявления нарушений предприниматель получает не взыскание или штраф, а лишь сообщение о несоблюдении с указанием сроков устранения нарушений. Совместные выезды позволяют познакомиться с предпринимателями, указать им на очевидные нарушения и установить срок устранения данных нарушений. Таким образом, контролирующая инстанция знакомится с предпринимателями не как со злостными нарушителями, а как с организациями, готовыми устранить имеющиеся нарушения.

– Расскажите про Единый центр поддержки, как он работает? Как часто в него обращаются?

– Единый центр поддержки – это уникальная структура, которая оказывает полный спектр услуг для предпринимателей в рамках «Одного окна». Предприниматель обращается в центр и получает ответы на все интересующие вопросы от разных структур в одном месте.

В рамках работы Единого центра поддержки функционирует приемная уполномоченного по защите прав предприни-



мателей, безвозмездные услуги которой заслуженно пользуются повышенным спросом, – это участие в проверках бизнеса независимой стороной, отстаивание прав и интересов предпринимателей, юридическая поддержка на всех уровнях и многое другое. Предприниматели экономят свои средства и могут вести свой бизнес спокойно и уверенно.

При ЕЦПП консультирование по мерам финансовой поддержки ведет МКУ «Малый бизнес Химки».

– Какие социально значимые направления поддерживает Химкинская торгово-промышленная палата?

– Химкинская торгово-промышленная палата организует дни открытых дверей на предприятиях. Проводит открытые уроки по профориентации, на которые приглашаются представители предприятий, служб и объединений города.

Химкинская торгово-промышленная палата при активном участии админист-



рации городского округа реализует социально ориентированную программу «Ветеран», которая состоит из двух частей. Первая из них обеспечивает доступные цены на продукты для соответствующих социальных групп населения. И вторая часть – это аптеки, где лекарства для соответствующих социальных групп населения реализуются по строго отведённой доступной цене. Данная программа позволяет предпринимателям, реализовавшим указанные проекты, иметь определённую льготу: налоговую, арендную, субсидиарную.

– Какие задачи ставятся перед ТПП в Химках на 2019 год?

– Мир приобретает цифровую «окраску», это касается и системы торгово-промышленных палат. Если говорить про нашу административно-организационную деятельность, мы имеем четкий оцифрованный регламент работы. Для нас важно соблюдение норм стандарта Торгово-промышленной палаты Российс-

кой Федерации, что поможет вести свою деятельность ещё эффективнее.

Если говорить о деятельности торгово-промышленной палаты в городском округе Химки, то здесь наша основная задача – продолжать аккумулировать вокруг себя представителей бизнес-сообщества, единомышленников. Важно и дальше поддерживать наш бизнес, ведь Химкинская торгово-промышленная палата – это не только инструмент, позволяющий предпринимателю донести свои вопросы и предложения до представителей власти и контролирующих структур, но и возможность предпринимателям получить информацию о заинтересованности власти в их услугах и проектах.

Кроме того, через систему торгово-промышленных палат органы власти имеют возможность получить от предпринимателей мнение о принятых нормативных актах, получить оценку регулирующего воздействия. Это мнение о том, как повлияет тот или иной нормативный документ на деятельность предпринимателей.





СЕРГЕЙ СТРИГУНЕНКО: «Архитектура будущего – «Города для Жизни».

Какой станет архитектура будущего? Об этом неустанно спорят не только архитекторы и дизайнеры, но и технологи, социологи, даже антропологи! Очевидно, что современная архитектура становится всё более экономичной и экологичной. Куда эти тенденции приведут человечество? Как будут выглядеть через полвека наши города? Кто-то утверждает, что дома тогда будут возводить из прессованной земли, небоскрёбы строить из дерева; другие уверены, что будущее за сборно-разборными конструкциями, третьи уверяют, что здания станут печатать из бытового мусора с помощью 3D-принтеров... Но, похоже, архитекторы не смогут обойтись без специалистов, которые помогут создать «более целостный взгляд на антропогенную среду», производя, таким образом, революцию в области архитектуры и градостроительства. Об этом и многом другом мы побеседовали с генеральным директором МП «АПУ-Химки» Сергеем Стригуненко.

– Сергей Николаевич, с чего начиналась работа вашего управления?

– Муниципальное предприятие «Архитектурно-планировочное управление городского округа Химки» было образовано в 1992 году на базе отдела главного архитектора, существовавшего в исполкоме горсовета Химкинского района.

На момент создания предприятия в нем работало лишь 7 человек, занимавшихся согласованием проектов и технической документацией. Именно тогда и начал создаваться наш легендарный архив данных по всему городскому округу.

С каждым годом предприятие росло и развивалось.

Активный рост МП «АПУ-Химки» начался в 2005 году: создавались новые отделы, приходили сотрудники, и уже в 2012 году наша команда состояла более чем из 50 профессионалов. Это были высококвалифицированные специалисты, имеющие большой опыт в области градостроительного проектирования, геодезии, проектной деятельности, переустройства и перепланировки помещений, землеустройства и кадастровых работ, дизайна архитектурной среды, рекламно-информационных концепций и информационной политики в этой области. Все они вели свои работы и проекты на объектах разного уровня сложности, пользуясь новейшими технологиями мировых стандартов качества, что позволяет им и сегодня соответствовать высоким требованиям

рынка по уровню оснащенности. Следует отметить, что муниципальное предприятие «АПУ-Химки» – единственное архитектурно-планировочное управление в Московской области, самостоятельно проектирующее и защищающее разработанные градостроительные концепции и схемы планировки территорий.

– Какие требования сегодня выдвигаются к городской архитектуре? Что обязательно надо учитывать при современном планировании?

– В современном мире от нас, градостроителей и планировщиков, требуется не просто создание «мест для проживания». В нашу задачу входит создание единой связи зданий и пространств с атмосферой, комфортной для людей. Типовая архитектура с такими задачами не справляется. Эти принципы нужно учитывать как при создании открытых и закрытых пространств, так и при проектировании и строительстве отдельных единиц инфраструктуры. Ведь людей притягивает не только функция самих объектов, они должны прочувствовать ауру места, призванного подарить им, в первую очередь, новые впечатления.

– Какие тенденции наметились? Существуют ли тренды?

– Современные города под влиянием глобализации стали мегаполисами, центрами экономического роста и инновационных

технологий, которые притягивают к себе новейшие архитектурные тенденции. Концепции вроде «Город-Офис», «Город-Машина» уходят в прошлое. Их место занимают такие проекты, как «Город для Жизни», «Город, способствующий ЗОЖ», «Город, в котором хочется Жить».



Одной из современных эволюционных тенденций городов стала ранее неактуальная смена функций для различных типов зданий.

Современная реконструкция городов и мегаполисов должна учитывать все подсистемы городского хозяйства: производство, транспорт, ЖКХ. Это особенно важно для различных типов зданий, жилых и нежилых. К примеру, промышленные предприятия, построенные в послевоенный период, за-

нимают большие пространства и чаще всего являются весьма привлекательными инвестиционными зонами. В связи с их востребованностью стали актуальными проектные решения по изменению их предназначения, такие как лофт (бывшие промышленные и административные здания, переделанные под жилую или коммерческую недвижимость).

Также активно обсуждается направление «здорового градостроительного планирования», для внедрения которого предлагается проектировать транспортные схемы с учетом организации подъездов к объектам здравоохранения, чтобы организовать их доступность для всех групп населения. А также включить цели улучшения здоровья в планы градоразвития, благоустраивая зоны для активного занятия спортом, зоны отдыха, а также вывода промышленные предприятия за черту городов.

– Должен ли облик каждого города быть индивидуальным, узнаваемым? И за счет чего этого можно достигнуть?

– Думаю, что современное градостроительство обязано исходить в своей практической и теоретической работе из двух главных правил.

Первое из них: всякий город индивидуален в историко-культурном, экономическом развитии и социальной инфраструктуре.

И второе – градостроители и архитекторы обязаны при планировке учитывать уникальное сочетание территориально-зонального расположения и природных условий. Это отнюдь не новые принципы – они сформированы историей.

– Кто ваши основные заказчики?

– К нам обращаются как представители бизнеса, так и простые горожане – жители городского округа Химки, поэтому выделить кого-то конкретно невозможно. Наши специалисты всегда рады сотрудничеству с каждым заказчиком, готовы оказать необходимую помощь и дать подробную консультацию для решения его вопросов.

– При градостроительной архитектуре важно угодить не только заказчику, но и жителям города, которым придется долго соседствовать с вашим творением. Как соблюсти баланс и учесть интересы всех? Как и когда появляются градостроительные ошибки?

– Чёткая стратегия уже признана на федеральном уровне: необходимость привлечения населения к решению проблем городов; стремление получить обратную связь с жителями выделено в качестве приоритета в работе местной власти.

Создание комфортной городской среды требует тесного взаимодействия с населением. Здесь мы можем выделить институт публичных слушаний, закреплённый на законодательном уровне, или общественные

обсуждения, которые были введены в правовое поле с начала 2018 года в качестве альтернативы публичным слушаниям.

Следует привлекать к участию не только собственников земельных участков, застройку или благоустройство которых запланированы, но и в обязательном порядке заинтересованных лиц: жителей прилегающих территорий, членов бизнес-сообществ и общественных организаций; представителей различных возрастных и социальных

тает, что современная архитектура терпит крах, если не учиться идти в ногу со временем и нынешними условиями человеческой жизни. Современный облик городов и их архитектура должны учитывать экономический аспект, экологические факторы, световые формы, эмоции и многое другое.

Общий облик современной городской архитектуры может восхищать, если он, сохраняя прежнюю концепцию, будет включать в себя дизайнерские инновационные



групп. Именно отсутствие активного взаимодействия указанных групп населения и градостроителей становится причиной возникновения конфликтных ситуаций, и, как правило, это обнаруживается уже в процессе выполнения работ.

– Какой работой вы особенно гордитесь?

– За долгие годы МП «АПУ-Химки» участвовало в различных проектах, таких как строительство торговых центров «Мега», «Гранд», «Лига», жилых комплексов «Васко да Гама», «12-й квартал», расположенных на территории округа. Также предприятие принимало участие на определенных стадиях реконструкции терминалов D и С международного аэропорта Шереметьево, нами создавались проекты визуализации для благоустройства дворовых территорий, детских и спортивных площадок в Химках. Проектов за эти годы было действительно много, и за каждым из них стоит кропотливая работа нашей сплоченной команды профессионалов.

– Можно ли сказать, что сегодня архитектура уходит из понятия искусства, трансформируясь в нечто иное? Что сегодня архитектура – искусство или бизнес?

– Если мы начинаем говорить об архитектуре современной, то, как правило, задается вопрос – как она отражается на уже сформировавшемся облике городов? Кто-то счи-

решения, содержать элементы архитектуры будущего, органично вписанные в исторический контекст. Пример подобных архитектурных компромиссов встречается среди концепций современных отелей, где основной задачей является создание полноценных объектов, которые в рамках архитектурно-градостроительного облика города становятся его символами (например, знаменитый отель «Парус» в Дубае).

То же самое можно сказать и об архитектуре жилой недвижимости. Главное здесь – это сохранение сформированного оригинального облика района.

Так называемые тренды в этой области существовали всегда, определяются они архитекторами разных стран мира, и сложно сказать, какая из национальных школ больше влияет на развитие архитектуры.

– Каковы перспективы вашего предприятия на ближайшие 2-3 года? А на 10-15 лет?

– На ближайшие 2-3 года, как и на следующие 15 лет, мы планируем сохранять и приумножать наработанный за долгие годы высококласный уровень профессионализма. Нарастивать темпы экономического роста МП «АПУ-Химки» и, конечно, формировать долгосрочные связи в деловой среде городского округа и региональных бизнес-сообществах.

Подготовила Елена Александрова

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

Дорожное строительство и ремонт в России – благодатная тема для анекдотов и шуток. Между тем, дело это ответственное и затратное, пусть даже население и утверждает обратное, и в нашей стране действительно существуют ответственные компании, производящие качественный ремонт дорог и строящие их с соблюдением всех требований. Каковы секреты их труда, какие заботы и проблемы их волнуют, разговариваем с Камо Айвазовичем Амбаряном, руководителем ООО «Управление механизации и строительства» из г. Химки, давно и прочно заслужившего себе авторитет эксперта по строительству и ремонту дорог.

ООО «УПРАВЛЕНИЕ МЕХАНИЗАЦИИ И СТРОИТЕЛЬСТВА»

ОБРАЗОВАНО В 1995 ГОДУ. НА ПРОТЯЖЕНИИ СВОЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДОЛЖАЕТ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАТЬСЯ В РАЗНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. УЖЕ 24 ГОДА КОМПАНИЯ УСПЕШНО РАБОТАЕТ НА РЫНКЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. В 2009 ГОДУ ООО «УМИС» ВСТУПИЛО В ОБЪЕДИНЕНИЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ТЕМ САМЫМ ПОЛУЧИВ ПРАВА И ПРЕИМУЩЕСТВА УЧАСТНИКА СРО, А ТАКЖЕ ПРОДЛИЛО СРОК ДЕЙСТВИЯ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ ISO9000.

– Ваша компания существует на рынке с 1995 года. Есть ли какие-то ключевые периоды в ее истории, которые можно выделить? С чем они были связаны?

– С момента образования фирмы прошло много времени. Ее развитие пришлось на трудный период в стране. Финансовое напряжение, несколько экономических кризисов, постоянно увеличивающаяся налоговая нагрузка, меняющиеся законодательство и система закупок, а также многое другое, естественно, повлияли на ее становление и рост. Но мы постоянно отслеживаем потребности рынка и совершенствуем технологии, которые задействованы при предоставлении заказчикам услуг, что помогает нам в борьбе с конкурентами.

– Расскажите, пожалуйста, какой спектр услуг предоставляет компания сейчас?

– У нас есть несколько направлений работы. Это, конечно же, строительство и

ремонт дорожного покрытия, сюда входит комплекс всех видов работ, выполняемых при строительстве автомобильных дорог, мостовых и других инженерных сооружений, а также дорожных линейных зданий. Мы ведем строительно-монтажные, кровельные и отделочные работы, занимаемся содержанием городских дорог, оказываем услуги по рытью котлованов при строительстве жилых домов, проводим благоустройство территории жилых комплексов. На своем бетонном заводе мы, помимо бетона, производим тротуарную плитку, бортовой камень и многое другое, осуществляем вывоз строительного мусора. Также у нас свое производство мебели, ведется доставка асфальтовой крошки, щебня и песка. Сравнительно недавно мы занялись производством продуктов питания и начали делать успехи на ниве общепита. Кроме того, мы предоставляем в аренду технику и складские помещения, занимаемся перевозкой грузов.

– Что помогает вам успешно вести деятельность по ремонту и строительству дорог?

– Все работы ведутся с применением современных строительных материалов и технологий. У нас есть собственный парк новой спецтехники ведущих мировых производителей, что позволяет обеспечивать высокое качество работ, четкое соблюдение технологий строительства дорог, а также высокую производительность.

Также мы тщательно следим за уровнем подготовки наших кадров. У нас есть сложившийся коллектив высококвалифицированных сотрудников, чьи профессиональные качества и опыт всегда помогают добиваться максимального результата. Они – гарантия качества выполняемой фирмой работы. Наши специалисты постоянно расширяют и углубляют свои знания на различных образовательных мероприятиях, в том числе проходят профильное обучение и сертификацию.

Кроме того, у нас налажен обмен опытом с другими предприятиями, занятыми в области дорожного строительства, и это помогает нам идти в ногу со временем. Устанавливая для заказчиков цены, мы проводим взвешенную тарифную политику. Работая над заказами, мы исходим из того, что каждый клиент уникален, и нужно учитывать его индивидуальные требования и пожелания.

Конкурентное преимущество нам дает богатый опыт, умение быстро и качественно производить работы.

– Сколько человек у вас трудится? Специалисты каких профилей задействованы?





– В чем заключается обмен опытом с занятыми в области дорожного строительства предприятиями? Охотно ли они делятся знаниями? Сотрудничает ли ваша компания с научно-исследовательскими учреждениями? Участвует в испытаниях новых покрытий и технологий строительства дорог?

– Обмен опытом начинается после удачного внедрения организацией или институтом каких-то новых материалов или техники. После того как все успешно завершилось, мы обсуждаем, как с ними работать и чего можно достичь. Сотрудничество с научно-исследовательскими учреждениями возможно, если они были привлечены заказчиком к реализации какого-либо контракта, где наша организация является исполнителем работ. Чисто в своей работе мы руководствуемся техническим заданием и проектной документацией, предоставленной заказчиком. Если заказчик принимает решение о внедрении новых покрытий и технологий, мы с удовольствием в этом участвуем.

– По мнению многих жителей России, в нашей стране дорожное строительство – бездонная бочка, в которую летят средства без какого-либо заметного эффекта. Что вы думаете по этому поводу? Согласны с таким мнением?

– Начнем с того, что не все в нашей стране дорожники, и потому не могут знать

– В настоящее время у нас трудится около 100 человек, штат пополняем через размещение вакансий на сайтах – как по всей стране, так и на местных. Используем услуги консалтинговых агентств по подбору персонала, бирж труда, т.е. всеми возможными способами.

Персонал у нас, в первую очередь, строительных специальностей – дорожники, профессионалы по гражданскому строительству, а также финансисты, юристы и

управленцы. Повышение квалификации они получают через прослушивание краткосрочных курсов в специализированных учебных заведениях. Как правило, форма обучения является дистанционной, это позволяет получать новые знания без отрыва от рабочего процесса. После успешного завершения курса нашим слушателям выдаются дипломы, свидетельства, удостоверения, аттестаты и другие документы, подтверждающие повышение квалификации.



всех тонкостей и особенностей процессов ремонта. А тонкостей там масса. Летом мы производим работы по капитальному ремонту дорожного покрытия, весной – ямочный ремонт, а вообще дороги могут строиться круглый год, в любую погоду и в любых условиях. Как раз видя весенний ремонт, граждане обычно говорят: «Пришла весна, и со снегом растаяли дороги». Эффект от ямочного ремонта, на самом деле, есть, но не во всех регионах он заметен. Поэтому переносить мнение об одном конкретном месте на всю Россию неправильно. Вообще, как правило, мы можем увидеть интенсивное строительство дорог только в крупных мегаполисах, в то время как районам достается старый асфальт советских времен.

Мнение про бездонную бочку, мне думается, возникло потому, что самих затрат по строительству дорог никто не видит и даже не представляет себе, какие огромные ресурсы техники и рабочей силы на самом деле необходимо затратить. Это огромные цифры и объемы работы.

– Что, по-вашему, нужно сделать, чтобы дороги служили не год или два, а десятилетия? И что ваша компания делает для этого? Какие особенности дорожного строительства имеют критически важное значение для качества дорожных покрытий?

– Сложно говорить о десятилетиях без уточнения региона и его конкретной специфики. Россия – это огромная уникальная страна, и каждый регион здесь обладает индивидуальными климатическими и ландшафтными особенностями, отличается плотностью населения и, конечно же, интенсивностью движения (на мой взгляд, это ключевой фактор долголетия дорог).

При проектировании, строительстве и ремонте дорожной сети все эти факторы необходимо принимать во внимание, учитывая при этом наличие тех или иных материалов, необходимых для дорожной одежды в регионе. Ведь ее стоимость, по некоторым оценкам, составляет 60–70% от стоимости строительства всего объекта, причем именно правильно подобранные компоненты обеспечивают долговечность дороги и определяют уровень безопасности движения. Это все означает, что внедрение любых инноваций должно носить региональный характер. Дороги, построенные нашей компанией, – это наше лицо, и к их строительству мы подходим основательно, учитывая все: от технического задания до самых передовых инноваций в этом направлении.

– Какие материалы вы применяете? Как ведете их выбор?

– Из материалов мы используем только те, которые указаны заказчиком в проектах, технических заданиях, так как он сам



выбирает материал. На него и ложится бремя ответственности за правильность выбранного с учетом всех факторов материала, который, в свою очередь, наравне с технологией будет влиять на качество наших дорог. Также стараемся следить и перенимать опыт при строительстве дорог.

– Какие трудности чаще всего испытывают строительные компании при прокладке или реконструкции дорог? Как их обходят?

– То, с чем обычно сталкиваются дорожники при производстве дорог, в полном смысле нельзя назвать трудностями, это, скорее, просто часть работы. При строительстве и ремонте дорог в зоне города определенные трудности вызывают подземные коммуникации и обеспечение бесперебойного движения транспорта. Если говорить об экономической составляющей, то определенным вызовом можно назвать нестабильный спрос на товары и услуги строительного назначения. Тут приходится либо ждать очереди на заказ, либо его производства, и это все влияет на срок проведения работ. Также порой не просто бывает подготовить и провести неучтенные работы, которые по той или иной причине оказались вне подготовленного проекта, а срок внесения их в проект, между прочим, совсем не мал. Бывает, что задерживают оплату произведенных работ. Трудности такого характера приходится встречать часто.

– Что требуется для качественного и своевременного выполнения проектов, на которых вы работаете?

– Своевременное и качественное выполнение ремонтных работ в значительной мере зависит от документации. Для правильной подготовки к выполнению ремонтных работ большое значение имеют ведомости дефектов, проекты, техни-

ческое задание. Они дают полное представление о состоянии существующего покрытия, земляного полотна, подземных коммуникаций и поэтому позволяют заблаговременно и точно определить объем и характер предстоящих работ. На основании технической документации составляют графики ремонтных работ, в которых указывают их объем и продолжительность, распределяется ручной труд и механизмы.

– А как обстоит дело с гарантийными обязательствами?

– Они отражаются в договорах, их срок составляет от 2 до 8 лет. Гарантийный срок на каждую дорогу должен рассматриваться индивидуально. Он зависит от интенсивности движения транспортного потока по полосе движения в физических автомобилях в сутки, от материала, которым покрывается проезжая часть, и так далее. Там много нюансов.

Но с уверенностью могу сказать, что дороги, на которых мы производили работы, находятся в хорошем состоянии на протяжении долгого времени по истечении гарантийного срока.

– В связи с инициативой по переходу на суперпэйв многие производители асфальта забеспокоились, что работу придется существенно перестраивать и это вызовет большие убытки. Насколько остро для вас стоит вопрос применения новых материалов? Вы готовы к использованию нового вида покрытия?

– «Суперпэйв» – это метод проектирования составов асфальтобетонных смесей для дорожных покрытий с повышенными эксплуатационными характеристиками. Этот метод был разработан в 1993 году в США, над ним трудились специалисты Института асфальта и ведущих университетов. Он рассчитан на температурные



– На каком этапе находится это строительство? С какими трудностями сталкиваетесь там?

– Строительство этой очереди затянулось и превысило сроки, которые закладывал заказчик. Это не вина определенного подрядчика, ведь при строительстве задействованы десятки подрядных организаций. В процессе работы возникают трудности с коммуникациями в населённых пунктах, и если их перекладкой занимается другой подрядчик, то работа первого просто останавливается. Иногда подводит погода, проливные дожди просто смывают неукрепленное земляное полотно, откосы, бермы, что заставляет перделывать работу заново, и так далее.

– Насколько бетонный завод покрывает собственные нужды компании? Какие материалы вы закупаете у других поставщиков? Как отбираете кандидатов на поставки и следите за качеством поставляемых ими материалов?

– Бетонный завод только начинает развиваться, поэтому пока он функционирует не очень стабильно в том отношении, что в какие-то периоды он приносит прибыль, а в какие-то только отбивает свое содержание. Если говорить не конкретно о бетоне, мы закупает огромное количество материалов, от песка до асфальтобетона, ботовые камни, брусчатку, сухие смеси, нетканые материалы, материалы для укрепления откосов и другое. За достаточно большой период времени мы смогли выйти на надежных поставщиков, которые привозят нам качественные материалы того объема, который мы заказывали. Единственная трудность бывает при доставке, так как мы сотрудничаем с заводами, расположенными по всей России.

– С чем было связано решение развивать направление в сельском хозяйстве и

режимы этой страны и на то, что местные жители ездят на резине без шипов.

Кстати, хочу отметить, что крайне важным фактором, влияющим на нашу работу и ее качество, являются погодные условия. Часто можно слышать и читать, как люди сравнивают качество дорог в России, Европе и США, разумеется, не в нашу пользу. Многие любят так делать, совершенно не учитывая того факта, что Россия имеет несколько климатических зон с резкими перепадами температуры в течение года и обильными осадками, что дает свою специфику и не встречается в большинстве штатов Америки и европейских стран.

Если практику применения суперпэйва подстроит под российские реалии, мы с удовольствием будем внедрять ее в свою деятельность. Думаю, особых хлопот это не вызовет.

– Что можете сказать о действующих нормах в дорожном строительстве? На ваш взгляд, они соответствуют требованиям современности?

– На этот вопрос отвечаю от своего имени, так как сколько людей, столько и мнений. Наши стандарты, нормы, правила рассчитаны очень умными специалистами, каждый из которых основывается на измерениях, нагрузках, погодных условиях и других факторах. И сегодня мы видим, как работают эти стандарты, ведь построенные дороги служат нам не одно десятилетие. А вот как их используют в процессе работы – тут все у всех по-разному. Кто-то строит в соответствии с ними, кто-то хитрит и нарушает технологии. Конечно, как и везде, в дорожном строительстве инновации нужно применять, но делать это вдумчиво, с умом. На их разработку и обкатку должны выделяться денежные средства, а главное, время. Нельзя их принимать, обстоятельно не изучив все связанные с ними аспекты.

– Какие из осуществленных вами проектов вы считаете самыми успешными, сложными или важными для компании и инфраструктуры городов и объектов?

– Все, что мы делаем, – череда успешных проектов. Ведь мы развиваем компанию, даем работу, пополняем бюджет. Можно построить 100 метров, а можно 100 км, объем изучения документации сильно не отличается. Физически выполняется одна и та же работа.

– Какие серьезные проекты вы реализуете сейчас и какие планы строите на ближайшие годы? Какие задачи считаете первоочередными?

– Сейчас мы участвуем в реализации проекта строительства Центральной кольцевой автомобильной дороги Московской области (с последующей эксплуатацией на платной основе). Наш участок работ – пусковой комплекс № 5 (ПК 260+45,00 – ПК 261+25,00), это первая очередь строительства.





ресторанном бизнесе? Насколько они перспективны? Как решаете вопросы с наймом персонала и реализацией продукции?

– Нам просто захотелось попробовать себя в других областях. Этому способствовало то, что многие люди стали задумываться, что они едят, насколько те или иные продукты качественные и полезны. Народ стал разборчивее и грамотнее в плане питания и поддержания здоровья. Поэтому и возникла такая идея – организовать производство качественных продуктов питания для наших ресторанов. Вопрос получения продукции сейчас находится в начальной стадии развития, так как этот процесс небыстрый и требует неспешности. С наймом персонала особых проблем нет, потому что сейчас многие люди из сельской местности, умеющие работать на земле, приезжают поближе к столице в поисках работы.

С недавнего времени развиваем направление фермерского хозяйства. У нас есть стадо крупного рогатого скота, а также мелкий рогатый скот, птица, в том числе страусы. Мы производим собственную продукцию – молоко, сыр, сметану.

А ресторанный бизнес – это, скорее, национальная особенность, или, как сейчас модно говорить, «хобби». Армяне всегда славятся гостеприимством и знают толк в приготовлении вкусной и полезной пищи, а не порционных наборов, которые сейчас повсеместно предлагают. Наши рестораны больше рассчитаны на людей среднего достатка и нацелены на предоставление ка-

чественных услуг питания, чем на получение какой-то сверх- или быстрой прибыли. Поэтому ждем всех в наших ресторанах. Гарантирую вкусную еду, приятный интерьер и гостеприимство.

– Где можно найти ваши рестораны?

– Наши рестораны называются «Шарль Азнавур», в честь великого шансонье армянского происхождения, и находятся они в Химках, Лобне и в Солнечногорском районе. Гостям они очень нравятся и являются местом, где можно в уютной атмосфере провести вечер, банкет, а также большие торжества – помещение позволяют вместить 500 гостей.

– Какой общественной деятельностью вы занимаетесь?

– Я являюсь председателем общественной организации городского округа Химки по сохранению и развитию армянского национального этноса «МАСИС». Деятельность его направлена на оказание помощи гражданам, оказавшимся в тяжелой ситуации. Мы участвуем в городских мероприятиях, концертах. В последнее время активно помогаем строить Церковь Святого Вознесения в городе Химки, чтобы каждый желающий смог прийти в дом Божий.

Ульяна Кухтина





ПАВЕЛ ПАНКИН, ООО «АРКОНА»: «За жидкой теплоизоляцией – будущее!»

Вопросы теплоизоляции волновали человечество всегда. Ещё древние египтяне придумали массу способов предохранения жилищ от жары. С распространением цивилизации на север так же актуальны оказались способы защиты от морозов. Но никогда в истории развитие технологий в этой области не шло такими семимильными шагами, как в 21 веке. О новейших технологиях теплоизоляции мы поговорили с генеральным директором ООО «Аркона» Павлом Панкиным.

– Павел Викторович, расскажите о вашей компании. Как давно «Аркона» на рынке, и в чём её преимущества?

– Наша компания на рынке с февраля 2017 года, а её преимущества заключаются в том, что мы оказываем заказчику полный спектр услуг под ключ по утеплению, гидроизоляции и огнезащитной обработке любых объектов: зданий, сооружений, коммуникаций. Работаем с экологичными материалами, рекомендованными к использованию Министерством ЖКХ, в основном с жидкой теплоизоляцией. Полный пакет подтверждающих документов и тысячи объектов по всему миру, выполненных с помощью предлагаемых нами материалов, а также отсутствие рекламаций на представляемый нами бренд за более чем 10-летний срок доказывают, что мы на правильном пути.

– Почему вы назвали свою компанию «Аркона»? Ведь так называлась древняя крепость?

– Да, Арконой называли крепость, построенную славянами на острове Рюген в Балтийском море около 1020 года. Она столетиями считалась неприступной для враждебных древнегерманских племен. Её надёжные стены продлевали жизни тысячам наших предков. Слоган нашей компании – «Продлеваем жизнь...»: жизнь зданий, сооружений, коммуникаций и, таким образом, – людей, которые ими пользуются. Наша компания в целом исповедует принципы сохранения природы и безопасности для человека. Наши предки ведали, как правильно жить: по совести и в ладу с природой, и сохранять долголетие. Поэтому символом нашей компании является зелёный щит с изображённым на нём деревом, а название написано руническим шрифтом, напоминающим о дохристианских, языческих временах.

– Что собой представляет жидкая теплоизоляция, и почему её называют «краской»?

– Внешне материал похож на белую матовую краску. Жидкая керамическая теплоизоляция в первоначальном виде на взгляд и по густоте напоминает сметану. В народе её также называют «теплокраска», «нанокраска», «жидкий утеплитель», «сверхтонкая теплоизоляция», «керамическая теплоизоляция» и т.д. Технология известна в России с начала 2000-х и стремительно набирает популярность благодаря безусловным преимуществам над традиционными утеплителями.

Сверхтонкая теплоизоляция «Броня» разработана и выпускается компанией «Волгоградский Инновационный Ресурсный Центр» (НПО «Броня»). Поставляется в герметичных пластиковых вёдрах объёмом от 5 до 25 литров.

Легко наносится на поверхность любой формы обычной кистью или аппаратом безвоздушного распыления. После застывания жидкий утеплитель образует ровное бесшовное покрытие, которое практически не греется и не остывает.

Жидкий теплоизолятор хорошо держится на любой поверхности благодаря высокой адгезии к подавляющему большинству строительных материалов. Теплокраска – наиболее технологичный, простой, экономичный, прочный и качественный способ утепления.

Конечно, у материала есть свои особенности: время высыхания одного слоя – сутки, в течение которых не должно быть осадков; толщина наносимого за раз слоя – не более 0,5-1 мм. Покрытие нельзя накрывать или красить сверху в тёмные цвета, однако можно колеровать верхний слой в слабые пастельные тона. Но главная особенность,

с лихвой компенсирующая эти небольшие неудобства: 1 мм жидкой теплоизоляции «Броня» заменяет 50 мм минеральной ваты!

– А в чём суть этой технологии? Как это работает?

– В состав нанокраски входят керамические микросферы, имеющие практически нулевую теплопроводность. Коэффициент теплопроводности материала – одна тысячная, в 45 раз меньше, чем у минеральной ваты. Работает материал за счёт содержания в составе вакуумизированных керамических микросфер, остальное – акрил и другие экологичные компоненты. Теплопроводность керамических сфер с разреженным воздухом – не более 0,00083 Вт/мК. Тепловая энергия, попадая в микросферу, рассеивается и дальше не проходит. А если проходит, попадает в следующую микросферу. В миллиметре этой краски порядка 15-20 слоёв микросфер, гасящих тепловую энергию. Содержание керамических микросфер



в материалах «Броня» – от 75% до 90%, в зависимости от модификации. На поверхности теплоотдача практически нулевая. Это приводит к значительному уменьшению нагрева внутренних помещений в летнее время и, соответственно, затрат на кондиционирование; в холодное время года может снизить потери тепла до 30%. Одного литра теплоизоляции «Броня» хватает на 1 м² покрытия толщиной 1 мм, при этом литр обойдётся покупателю от 260 до 560 рублей, в зависимости от модификации. Жидкая теплоизоляция «Броня» имеет различные версии для разнообразных потребностей, а также – полный комплект сертификатов и подтверждений заявленных физико-химических характеристик. В начале 2000-х она внесена в справочник ФЕР и ГЭСН, то есть признана на государственном уровне.

– А в каких случаях можно использовать жидкую теплоизоляцию?

– Практически всегда и везде! Случаев, когда этого делать нельзя, – единицы. Прежде всего, она хороша для утепления, повышения комфорта зданий. Фасад здания – самая большая и подверженная перегреву или промерзанию его часть. Существует масса способов утеплить фасад, но большинство из них – трудоемкие, затратные и недолговечные. Жидкая теплоизоляция здесь – самый оправданный по затратам и скорости нанесения, а также в плане безопасности, лёгкости и срока службы метод.

В качестве утепляющей шпатлевки разработан на основе аэрогеля состав «Броня Лайт». Для теплоизоляции фасадов зданий, межпанельных швов, оконных и дверных откосов, лоджий, балконов идеально подходит паропроницаемая жидкая теплоизоляция базовой версии «Броня Фасад», или бюджетной – «Броня Стена». Если есть необходимость утепления при температуре ниже -5°C, можно воспользоваться модификациями «Броня Зима» и «Броня Норд». Помимо фасадов, жидкую теплоизоляцию можно применять и на кровле, экономя на кондиционировании. Идеально подходит для утепления полов помещений, когда важно сохранить их размеры.

Важно отметить, что жидкая теплоизоляция – лучший способ утепления при реставрации исторических зданий, позволяющий идеально сохранить их облик. «Броня» есть и на кремлёвской стене, ею полностью покрыто здание Эрмитажа, и это не единичные случаи.

– Но фасады – только одна, хотя и важная сфера применения «Брони»?

– Спектр очень широк: теплоизоляция ангаров, складов, контейнеров; резервуаров, цистерн и других емкостей; транспортных средств; труб, паропроводов, водопроводов и теплотрасс; промышленного оборудования.

Начну со складов и ангаров. Наша технология позволяет утеплить их как изнутри, так и снаружи методом безвоздушного на-

пыления в кратчайшие сроки даже зимой. Помимо утепления, наша технология гидроизолирует и звукоизолирует помещение.

По обработке транспортных средств: «Броня» необходима при транспортировке грузов в условиях низких температур, создавая тепловой режим внутри фургона, фуры или прицепа.



Актуальна «Броня» и при теплоизоляции резервуаров и цистерн. Основная задача здесь – защита от перегрева на солнце. Это крайне важно при эксплуатации резервуаров с нефтепродуктами. Температура их кипения +40°C, после чего начинается процесс испарения. В летний сезон потери достигают 30-40% от общего объема резервуара. Использование теплоизоляции «Броня» для емкостей снижает температуру как снаружи, так и внутри в два или более раза.

Другая задача теплоизоляции емкостей – снижение уровня теплопотерь. В промышленности и энергетике возникает потребность в изоляции накопительных баков и деаэраторов, заполненных горячей водой. Использование «Брони» для промышленных емкостей минимизирует уровень теплопотерь в соответствии со СНиП 41-03-2003. «Броня» создаёт безопасные условия работы для сотрудников, выступая в качестве антиожогового покрытия, при толщине слоя всего 2 мм снижает температуру поверхности теплоносителя примерно в 2 раза. Еще одной задачей при теплоизоляции резервуаров является устранение конденсата с их поверхностей.

Трубопроводы – самые распространенные объекты применения наших материалов. Жидкая теплоизоляция «Броня» гарантированно снижает теплопотери в них в 6-8 раз и не требует применения защитного покрытия, заменяя устаревшие теплоизоляционные материалы с низким сроком службы. Думаю, «Мосэнерго» это должно быть интересно!

Жидкая теплоизоляция успешно применяется для утепления и охлаждения промышленного оборудования. Это актуально в энергетике, металлургической, химической, пищевой, нефтеперерабатывающей и других отраслях.

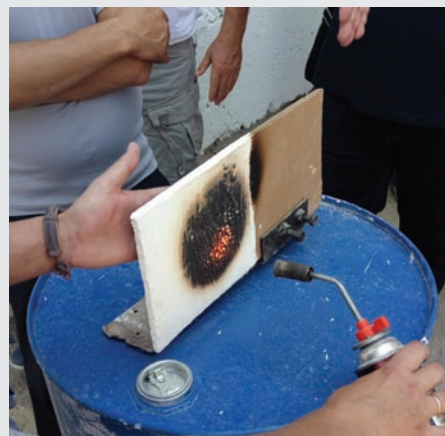
Теплоизоляция «Броня» применяется на различных насосах; теплообменниках; паровых котлах; газовых турбинах; аккумуля-

ляторах высокотемпературных жидкостей; промышленных дымоходах; печах обжига; холодильных камерах; системах вентиляции и кондиционирования; бойлерах; запорной арматуре и т.д.

– Жидкая теплоизоляция популярнее в России или за границей?

– «Броня» представлена дистрибьюторами в Германии, Франции, Бельгии, Венгрии, Сербии, Чехии, Болгарии, Польше, Румынии, Белоруссии, Украине, Казахстане, Литве, Эстонии, Латвии, ОАЭ, в Латинской Америке, Южной и Северной Корее, Индонезии, Вьетнаме и т.д.

Зарубежных заказчиков я встречал во время своего обучения на заводе НПО «Броня». Представителей нефтедобывающих стран «Броня» интересует в основном как покрытие резервуаров. Жидкую теплоизоляцию используют практически по всему миру. Не зря НПО «Броня» признано



«Экспортёром года», четвёртый год подряд входит в сотню лучших товаров России, а в прошлом году стало лауреатом. Около 40% продукции идёт на экспорт.

Но и в России «Броня» очень популярна, особенно в северных регионах. Там изношенный жилой фонд, а в муниципалитетах немного денег. Северяне с удовольствием используют эту технологию как в частном секторе, так и на уровне капремонта многоквартирных домов. В регионах люди более открыты: им предлагаешь – они с удовольствием применяют и радуются результатам. В Москве сложнее, но и рынок здесь интереснее.

– Поделись, пожалуйста, планами. Каков потенциал развития «Арконы»?

– Компания «Аркона» на рынке не так давно, но нас вдохновляет положительный опыт коллег, распространяющих эти технологии. Потенциальных клиентов так много, что надо выделять несколько полноценных отделов продаж, мы растём и развиваемся в этом ключе. И планируем занять рынок жидкой теплоизоляции в Москве и Подмосковье, как минимум, на 60% через 5 лет. Мы уверены: за этой технологией – будущее.

Беседовала Елена Александрова



SV-LOGISTIC: БОРЕМСЯ ЗА КЛИЕНТА, ЗА СЕРВИС И ЗА КАЧЕСТВО!

Российские логистические компании в последние годы все активнее выходят на первые позиции отрасли в нашей стране. Одна из них — совсем юная в масштабах отрасли фирма SV-Logistic, в этом году отмечающая пятилетие. О ее успехах, перспективах развития логистики в России и планах на будущее говорим с основателем организации Сергеем Васениным.

— Сергей Владимирович, ваша компания довольно быстро смогла развиваться и стать одним из востребованных представителей рынка логистических услуг. Чем объясняется этот успех? Какие положительные внешние факторы помогли ей встать на ноги, какие усилия самой команды?

— Наша компания работает на рынке логистических услуг с 2014 года. За 5 лет мы сумели подписать контракты с топовыми игроками таких рынков, как retail, e-commerce, food & non-food distribution.

Сам я в 2010 году окончил Московский авиационный институт, но уже с 2008 года начал работать в логистической сфере. Образование помогло понять, как правильно строить и создавать фундамент для компании. Цифры и расчеты — это главное, что отличает нас от других. Всю свою деятельность мы смогли оцифровать и теперь предоставляем клиентам полную картину по всей цепочке доставки.

До создания компании я успел поработать в крупных российских и международных фирмах, что помогло мне увидеть глазами клиентов, какие именно потребности они испытывают при работе с логистическими компаниями. Так, например, в 2010 году, работая в «Виктории-Московии» (ныне «Группа Компаний «Дикси»), я лично помогал FM-Logistic, нашим партнерам, которые занимались обработкой наших товаров на складе и доставкой, создавать процессы

для улучшения работы и повышения качества. Конечно же, речь не идет о всей цепочке, но я помогал настраивать логистические процессы при отгрузке товаров и доставке. Сейчас компания FM-Logistic является нашим крупнейшим клиентом, для которого мы помогаем создавать новые услуги, процессы, продукты.

В 2014 году я понял, что пришло время дать клиентам то, что за многие годы я не мог получить от логистических операторов, а для этого потребовалось создать свою

компанию и выйти на рынок индивидуально. Уже в 2015 году мы подписали контракты с такими компаниями, как «Озон» (крупнейший интернет-магазин в России) и «Автодок» (крупнейшая дистрибьютерская сеть магазинов автозапчастей в России), в 2016 году получили контракт с сетью «Бристоль Ритейл Логистик» (сеть алкомаркетов в России), «Восток-Запад» (крупнейший поставщик в России для ресторанов), «Пармалат» (производитель молочной продукции).

Год от года количество контрактов рос-



ло, и мы начали задумываться о том, как сохранить клиентов, а для этого нужно было понять, что именно их привлекает в нас. Мы стали работать с нашей командой: налаживать качественное обучение, делать корпоративные мероприятия, проводить внешние и внутренние тренинги, приглашать на работу профессионалов рынка и дополнительно их обучать. Мы старались, и сейчас для нас это главное в подборе персонала, находить полные энтузиазма кадровые резервы, которые горят желанием создавать, для которых работа – часть жизни, и они готовы развиваться вместе с нами. Я считаю, что наше главное достижение, наш главный успех – это правильно подобранная команда!

– По сравнению с временем, когда вы только начинали работать, сложнее или проще осуществлять свою деятельность? Насколько развился рынок услуг и выросла конкуренция?

– Конечно, в самом начале было гораздо легче. Когда ты управляешь командой из нескольких человек, проще показывать эффективность. Теперь, когда у нас штат около 100 человек, есть собственный транспорт, свои складские мощности, свой отдел подбора, обучения, ИТ-штат, нам приходится более тщательно выстраивать процессы, чтобы эффективность каждого плеча была максимальной. К тому же сейчас сильно изменились условия, выросли налоги, цена на топливо, конкуренция, но там, где другие видят трудности, я вижу возможности. Сейчас нам интереснее браться за более масштабные проекты, создавать то, что будет полезно нашим клиентам. Мы успешно развиваемся самостоятельно, этому способствует цифровизация рабочих процессов, которые теперь выстроены по-другому, не на бумаге, а в электронном виде. При ведении бизнеса мы стали использовать много современных технологий и видим, что наши клиенты делают то же самое, поэтому нам проще синхронизовать с ними рабочие процессы и делать не то, что мы можем, а то, что они хотят.

В 2014 году с точки зрения бизнеса многое работало по-другому. Рынок логистических услуг был «в тени», и многие компании позволяли себе проводить демпинг цен для получения контрактов. Сейчас благодаря решениям нашего правительства (речь идет о введении системы НДС-мониторинга в налоговой, законе 54-ФЗ) и поддержке коллег из ТПП РФ наша сфера становится все более прозрачной, «серые» игроки уходят с рынка, и теперь конкуренция действительно идет за клиента, за сервис и за качество! Нам этого сильно не хватало. Наши клиенты также понимают, как важно иметь надежного финансово устойчивого партнера. У нас появились инвесторы, которые видят в нас будущее и которые готовы помогать нам развиваться. Это очень важно.

– По вашему мнению, какие проблемы в отрасли стоят на пути совершенствования логистических услуг и повышения качества и комфорта для заказчиков? Что можно сделать, чтобы их решить наиболее эффективно? От кого это зависит? Как вы обходите эти трудности сейчас?

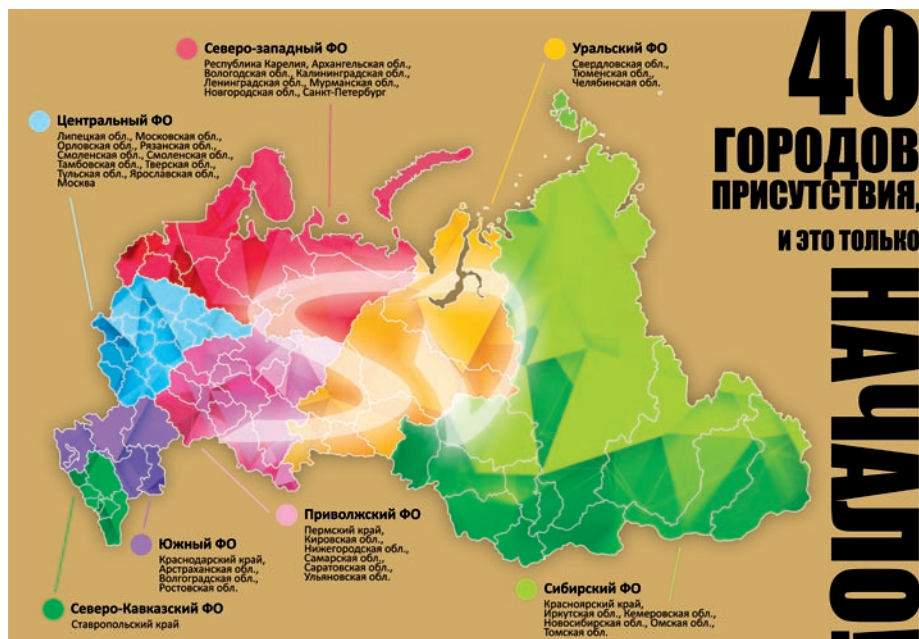
– Сейчас главное для заказчиков – это качество доставки и ее сроки. Ценовые войны уходят в прошлое, так как никто не хочет работать в «минус», и все понимают, что, если цена рейса Москва-СПб составляет 30 000 рублей, никто не даст ставку ниже. Поэтому для наших клиентов главное – как ты показываешь себя на протяжении времени: есть ли у тебя сбои, срывы, как ты работаешь с претензиями, как помогаешь клиенту пройти пиковые нагрузки (особенно в новогодний период), как работают твои менеджеры, как вы закрываете отчетный период и т.д.

Чтобы совершенствовать рынок логистических услуг, нужно вкладываться, в первую очередь, в ИТ-структуру, создавать новые методы расчета цены, правильно отражать это на сайте, создавать корректные отчеты для клиентов, систему мониторинга транспорта, налаживать грамотную работу колл-центра и собственного транспорта. К сожалению, на данном этапе у нас очень узко представлены ИТ-компании, которые правильно создают полезные продукты.

Это происходит потому, что логисты – не «айтишники», а «айтишники» – не логисты. В нашей отрасли совершенно отсутствуют институты консолидации данных сфер. Нам, к примеру, приходится работать в нескольких программах, каждый отдел имеет свою программу, и потом все консолидируем при помощи аналитиков в специальную bpm-программу (business project management). Так мы понимаем, как мы работаем, так мы можем видеть эффективность процессов. В 2017 году мы пытались создать единую платформу на базе 1С, но к сожалению, из этого ничего не вышло, и мы поняли, что лучше все делать в специализированных программах и сводить в единый формат.

В нашей отрасли по-прежнему недостаточно видна поддержка малого бизнеса, поэтому крупные ИТ-компании не создают продукты для логистического рынка. Более крупные игроки имеют достаточное финансирование, чтобы создавать свои системы, объединяющие многие отделы, но это все недоступно небольшим компаниям. Считаю, что в скором времени этому начинанию будет дан толчок, и многие поймут, что те продукты, которые они создали, будут полезны рынку, и их нужно на него выводить. Хочу упомянуть наши ИТ-системы для разных направлений: e-staffing – для отдела подбора персонала и кадров, Trans Trade – для работы транспортной отрасли, «Курьер 2008» – для курьерского направления, «1С» – для





склада, собственная разработка – для претензионного отдела, «Мониторинг авто», «Мовизор» – для мониторинга транспорта, Zingay – для колл-центра, ELMA – для бизнес-процессов и корпоративного портала, Seeneco – для отслеживания финансовых показателей.

Таким образом, мы делаем наши услуги качественнее и прозрачнее для клиентов и создаем нужные интеграции с заказчиками, предоставляя им то, что необходимо, а заодно узнавая все новые и новые функциональные возможности нашей отрасли.

– Какие основные тренды на рынке логистических услуг России сейчас можно выделить? Связаны ли они с тенденциями европейского и мирового рынка? Если смотреть на Запад, на каком этапе развития логистика находится у нас? Мы идем в ногу с лидерами или все-таки догоняем?

– Наша логистическая компания специализируется на развитии трех отраслей: транспортной доставки, курьерской доставки, складских услугах. В каждой из этих отраслей есть свои лидеры, особенности и постулаты. Так, например, в транспортной логистике основной тренд на сегодняшний день – это «уберизация» грузовых перевозок, то, чем занимаются сейчас активно в США, так как там осуществляются наиболее масштабные перевозки по стране. Каждый пятый человек в США так или иначе связан с работой в логистической сфере. В России есть несколько компаний, работающих над созданием подобных систем, которые могли бы объединить всех клиентов и грузоперевозчиков. Их цель – вывести работу клиентов и собственников транспортных средств на работу без посредников, таким образом снижая стоимость доставки. Однако, большой популярности это направление пока не получило. Виной всему желание пере-

возчиков работать по упрощенной схеме налогообложения, в то время как клиенты хотят работать с компаниями, платящим НДС. Также небольшие клиенты, желающие работать с перевозчиками напрямую, сильно рискуют, так как груз может не доехать до пункта назначения.

Чтобы «уберизация» в стране все же произошла, необходимы поддержка крупных инвесторов и государства, а также активная реклама, но это пока никому не нужно. Скажу не стесняясь, что уже разрабатывал подобный проект на бумаге, описывал процессы и структуру, но применить его нет возможности в связи с масштабностью задачи и величиной необходимых вложений.

В складской отрасли основной тренд сейчас – это автоматизация склада. К сожалению, все новейшие разработки, в том числе роботизация, идут на Западе, и эти технологии пока нам недоступны. Так, например, на складе Amazon в США уже давно работают дроны и роботы, помогающие подбирать товар. При этом количество рабочих мест сокращается, и это беспокоит местное правительство, которое заставляет компании создавать новые рабочие места и подготавливать почву для инвесторов и развития

бизнеса. Вся новейшая складская техника и технологии сейчас преимущественно идут из Германии, Англии, США. Нам пока остается лишь наблюдать. Ни один крупнейший российский складской оператор не может пока позволить себе экспериментировать и давать заказы на создание подобных технологий в нашей стране. Почему? Потому что это отрасль, как и ИТ-инфраструктура, у нас просто не развита. У нас нет компаний, создающих роботов для склада, и инвестировать в это пока никому не интересно. Но я уверен, в скором времени ситуация изменится, и это станет важным вектором развития в России.

В то же время отрасль курьерской доставки у нас развивается очень масштабно, здесь мы движемся почти наравне с Западом (это радует). Это происходит за счет того, что к нам на рынок пришли такие гиганты из Китая, как Ali Express и T-Mall, и людям нравится делать покупки в интернете и получить их в пунктах выдачи или в руки от курьеров. Почта России сейчас активно вкладывается в развитие своей инфраструктуры, и я уверен, скоро доставка на следующий день и через день будет проводиться по России. Компания SV-Logistic также активно разрабатывает все новые и новые продукты для данной отрасли и расширяет свою географию доставки. Конечно, мы пока не FedEx, и дроны у нас не летают, но, с другой стороны, кто сказал, что это важно в доставке? Сейчас главное – это скорость, качество и цена доставки, чтобы курьер доставил вовремя, был исключительно вежлив с получателями, и цена для клиента\магазина была максимально низкой. Над этим мы и работаем.

Отвечая на вопрос, идем ли мы в ногу с лидерами Запада, – скорее нет, чем да. Но там, где есть спрос, всегда будет и предложение, и я считаю, что мы движемся в нужном направлении.

– Из последних законодательных инициатив в сфере логистики какие кажутся вам наиболее важными, проблемными или удачными для отрасли?

– Как я уже отмечал выше, особенно важно было вывести из теневой зоны «серых» игроков рынка, что, я считаю, удалось сделать



за счет применения системы «АСК НДС-3» и введения закона 54-ФЗ. Но этого, конечно, недостаточно, так как «теневой» сектор все же остается. По данным из разных источников, объем «теневых» перевозок составляет несколько миллиардов рублей, а это недоплаченные налоги государству. Основная проблема все же сохраняется за счет разности НДС компаний: кто-то предпочитает упрощенную систему налогообложения без НДС, а кто-то – ОСН. В Правительстве РФ уже неоднократно вносилось предложение по упрощению системы работы, а именно – приравнять транспортные услуги к минимальной стоимости НДС, например, 10% – это существенно снизило бы издержки крупных компаний и создало фундамент для роста «мелких» игроков, выхода из тени и работы с заказчиками напрямую. В этом случае «уберизация» стала бы драйвером роста экономики и создания единой платформы для работы в данной сфере. Посмотрите на «Яндекс Такси» – пока не произошло объединение, многие таксопарки работали как частные компании, «прятали» свои доходы и отчитывались минимально. Сейчас «Яндекс» – крупнейший информационный держатель, и весь объем перевозок проходит через них, оставляя большие налоговые отчисления государству.

Второй важный фактор, который пока «пугает» любого крупного держателя грузов, – это риск, что груз не доедет до пункта выгрузки. Ежегодные потери грузов в нашей стране достигают в среднем около 1,3 млрд рублей, при этом только малая часть дел действительно доходит до суда и виновника наказывают. Почему так происходит? Транспортная деятельность регулируется законами 87-ФЗ от 2003 года и Уставом автомобильного транспорта от 2007 года. У нас каждый год меняется инфраструктура, законы, дорожные и транспортные налоги, а основные законы по регламентированию деятельности вот уже более 10 лет все те же. Это создает «дырки» для недобросовестных перевозчиков, и судебные тяжбы не дают возможности найти и наказать виновного. Заявления в полицию о пропаже грузов в 90% случаев остаются нераскрытыми, так как похитившее груз транспортное средство найти легко, а вот сам груз – уже невозможно, и привлечь данного водителя к ответственности нельзя, так как он мог выполнять заказ и не зная, что совершает противоправные действия. Все это, конечно, приводит к тому, что компании не могут вернуть долг и просто закрываются, оставляя долги клиентам и партнерам, а страдает в большей степени грузовладелец. Необходимо вводить обязательное страхование грузов, и с помощью правительства обращать внимание на работу страховых компаний по возмещению такого ущерба, по аналогии с тем, как работает «Союз Страховщиков ОСАГО» в России. Думаю, тогда проблема во многом будет решена. Ну и, конечно, тем, кто рабо-

тает с недобросовестными транспортными компаниями, необходимо тщательней выбирать партнеров. У нас, к слову, работает своя служба безопасности, через которую мы проверяем водителей и собственников транспортных средств. Если у человека есть задолженности, кредиты, несколько компаний зарегистрировано на одно лицо, такие перевозчики у нас не поедут.

Конечно, в курьерской отрасли есть свои трудности, например, пропажа курьеров с денежными средствами и оборудованием. За 2017 год у нас было 4 пропажи курьеров. В каждом случае возбуждались уголовные

договоры. Я думаю, что в скором времени эта проблема решится, и небольшой бизнес будет только расти и развиваться, создавая конкуренцию крупным игрокам.

– Что планируете развивать в компании в ближайшем будущем? Какие новые услуги добавлять в свой арсенал?

– В данный момент мы активно развиваем курьерскую доставку в Москве и в регионах, расширяем собственный автопарк, проводим создание новых продуктов для рынка. Так, например, в 2017 году создали проект доставки в регионах по системе «кросс-



дела, и даже находили курьеров, но только один случай довели до суда и нам возместили денежные средства. В остальных случаях дела просто были сложены в архив. Сейчас мы стали тщательней отбирать кандидатов, у нас не работают сотрудники-курьеры, имеющие уголовные или административные нарушения или не платящие алименты или кредиты. За 2018 год пропало ноль курьеров. С другой стороны, это тоже нехорошо, ведь мы создаем рабочие места, и должны давать людям второй шанс, несмотря на их прошлое. Но это уже внутренняя политика каждой компании.

Еще не могу не сказать о налоговых отчислениях за сотрудников. Малому и среднему бизнесу очень тяжело содержать на полную ставку сотрудников и производить отчисления, это формирует «серый рынок» заработных плат как в нашей сфере, так и по всей стране. Нам необходима «облегченная» ставка для предприятий, например, 10% малому бизнесу и 20% – среднему. К слову, наша компания создает рабочие места в регионах, и мы нанимаем дорогостоящих сотрудников в регионах, где более низкий уровень доходов. Все наши сотрудники работают строго в соответствии с трудовым законодательством и по трудовому

докинг» для «Бристоль Ритейл Логистик», а в 2018 году реализовали проект для складской подборки клиенту FM-Logistic. Мы славимся умением создавать нужный продукт для клиентов и внедрять его. Мы внимательно слушаем клиента и изучаем его потребности, чтобы четко сформировать для себя его требования. У нас большие планы развития и надеемся, что в скором времени сможем работать со всеми лидерами рынка. Мне нравится видеть по телевизору рекламу компании и понимать, что мы предоставляем ей услугу, производим доставку конечным покупателям, делая их счастливее. Конечно, это возможно только благодаря нашей команде, которая каждый день совершенствуется и тренируется. Мы проходим тренинги у известных тренеров и вкладываемся в наших сотрудников, потому что понимаем, что сегодняшние вложения в команду окупятся завтра при работе с новым клиентом. Мы очень рады, что у нас есть возможность заниматься тем, что нам нравится, и ходим на работу не потому что так нужно, а потому что получаем от этого удовольствие. Отвечая на ваш вопрос, наши вложения в развитие – это вложения в нашу команду!

Ульяна Кухтина



АНАТОЛИЙ ДЕГТЯРЁВ, ООО ЧПООО «КАСКА»: «НАША ЦЕЛЬ – СОХРАНЕНИЕ ОТ ОГНЯ ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЯ И ИМУЩЕСТВА КЛИЕНТОВ!»

Безопасность – основа любого бизнеса и любой компании. Обеспечить своих сотрудников хорошим рабочим местом, гарантированной зарплатой с отчислениями в социальные фонды по закону обязан каждый наниматель. Не всем удастся сделать это вовремя, а ценой промедления могут стать человеческие жизни. Сегодня в России развивается важный для безопасности людей сектор – частные пожарные компании. О росте этого направления в пожарной охране России, о том, какие бывают противопожарные системы и с чего начинается работа с клиентами, рассказал генеральный директор ООО ЧПООО «Каска» **Анатолий Дегтярёв**.

– Ваша компания получила официальный статус предприятия частной пожарной охраны в 2005 году. Как это произошло?

– Общество с ограниченной ответственностью частное предприятие противопожарной охраны и обслуживания объектов «Каска» (ООО ЧПООО «КАСКА») организовано в 1998 году, наша главная задача – оказание полного спектра услуг в области пожарной безопасности, от расчета пожарных рисков до огнезащитной обработки конструкций зданий. С 2009 года наша фирма является партнером НП «Межрегиональный союз организаций, осуществляющих строительство, монтаж, ремонт и обслуживание систем противопожарной защиты», созданной на базе Национальной академии наук пожарной безопасности (НАНПБ).

В 2005 году мы обратились к законодателям, работавшим в Совете Федерации, с инициативой обозначить формат пожарной охраны в Федеральном Законе №69 «О пожарной безопасности». Так официально появилась частная пожарная охрана. С тех пор, на протяжении всего времени нашей работы, мы постоянно расширяем сферы деятельности и список предоставляемых услуг.

– Какие задачи вы ставили перед компанией с момента ее запуска?

– Нашим ключевым приоритетом всегда было, есть и будет обеспечение полной безопасности клиента, сохранение его здоровья, жизни и имущества. Обращаясь к нам, заказчик получает полный спектр услуг в области пожарной безопасности. Любой человек, находящийся на предприятии, в государственном учреждении или жилом секторе, должен иметь гарантию защищенности от опасных факторов пожара: огня, высокой температуры, плотного задымления, влияния выделяемых

при горении токсичных элементов. Когда идет речь о поддержании пожарной безопасности, нельзя выкладываться лишь частично.

В вопросах сохранения жизни людей не может быть компромиссов, именно поэтому работа компаний, обеспечивающих безопасность граждан, строго регулируется на законодательном уровне. Федеральный закон №123 от 22 июня 2008 года «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» применяется к так называемым объектам защиты: жилым зданиям и сооружениям, производственным объектам, промышленным строениям, транспортным средствам, оборудованию и другим видам объектов, к которым должны быть установлены требования пожарной безопасности. Закон устанавливает высокие стандарты работы для частных охранных компаний и мониторинговых центров. Могу с уверенностью сказать, что мы работаем исключительно по установленным стандартам и не допускаем каких-либо исключений.

– Какова география деятельности вашей компании? Кого вы можете назвать в числе наиболее крупных клиентов?

– География работы нашей компании очень обширна, и она не ограничивается Москвой и Подмосковьем. Мы принимаем участие и нередко побеждаем во всероссийских и региональных тендерах, различных аукционах. Благодаря этому, мы уже успели поработать в Мурманском регионе, проводили обучение в Уфе, Петрозаводске. Есть среди наших клиентов и учреждения образования, науки и культуры, здания и сооружения МВД, ГУВД, ФМС, ОМОН; объекты Минздрава: ФГБУ НМИЦ кардиологии, «Туберкулезная клиническая больница № 3», Туберкулезная больница имени А.Е. Рабухина. Мы обслуживаем отделения Сбербанка

в родных Химках, здания Шереметьевской таможни, компаний «Ростелеком», «Мосводоканал», «Мосэнергосбыт», «СвязьТрансНефть». Специалисты ЧПООО «Каска» также занимались проектом пожарной безопасности такого важного объекта, как трасса «Москва-Дон 4». Немало среди наших клиентов учреждений образования, науки, культуры, сооружений МВД, объектов Минздрава. Среди них: НИЦ «Курчатовский институт», РГАЛИ, Киностудия имени Горького, Посольство Азербайджанской Республики в РФ, департамент земельных ресурсов города Москвы, МАРХИ, ВНИИСИ, ЦНИИ ЭИиСУ, ВН НИИ им. академика А. П. Крылова.

– С чего начинается ваша работа с новым клиентом?

– Наша задача – принять объект и привести его в соответствие с нормативными документами о противопожарной безопасности. Сначала мы встречаемся с потенциальным клиентом, узнаем желания заказчика и предлагаем наши решения. Мы предоставляем коммерческое предложение для проекта и обсуждаем детали сделки, рассчитываем стоимость работы. Причем, стоимость на монтаж и обслуживание противопожарных систем, которую мы предлагаем, невысокая, что приятно удивит клиента. Далее – качественно и точно в срок выполняем поставленные задачи.

Команда профессионалов ЧПООО «Каска» работает быстро и слаженно. Установка пожарной сигнализации происходит в крайне сжатые сроки. Например, в небольшом помещении кафе или магазина монтаж АПС будет завершен за 2 дня! После установки мы можем продолжить сотрудничество в плане регулярного технического обслуживания (ТО) противопожарных систем: пожарной сигнализации, систем пожаротушения, внутреннего противопожарного водопровода или системы дымоудаления. Благодаря опы-

ту работы с радиоканальным оборудованием мы можем быстро рассчитать требуемый уровень связи и безболезненно, без дорогостоящего ремонта, провести монтаж систем.

– Какие услуги предлагает своим клиентам ЧПООО «Каска» на сегодня?

– Это широкий перечень. Он включает в себя противопожарную охрану, обучение мерам пожарной безопасности, обслуживание противопожарных систем и многое другое.

Также мы расследуем причины пожаров. Совсем недавно мы проводили независимую экспертизу пожара складов в Новом Уренгое. Независимая экспертиза выявила грубейшие нарушения противопожарной безопасности и правил эксплуатации здания, в частности – электрооборудования. К сожалению, случаи нарушения этих правил должностными лицами нередко становятся причиной пожаров.

ЧПООО «Каска» предлагает весь комплекс услуг по системам противопожарной защиты, в частности автоматической пожарной сигнализации (АПС) – проектирование, монтаж и установку, техническое обслуживание и периодические проверки.

За все время работы в данном направлении, мы сталкивались со всеми возможными проблемами и с гордостью можем сказать, что успешно нашли решения! На сегодня «Каска» занимает одну из лидирующих позиций в данной отрасли! Мы проектируем: системы пожарной сигнализации; системы пожаротушения; системы дымоудаления.

ЧПООО «Каска» выполнила более 60 крупных проектов по разработке СТУ, может похвастаться большим опытом и высокой квалификацией своих инженеров. Мы знаем системы нормирования в области пожарной безопасности, все противоречия этой системы и варианты интерпретаций спорных вопросов чиновниками разных ведомств. Мы помогаем избежать штрафных санкций от органов государственного пожарного надзора. Согласно Приказу МЧС №644 от 30.11.2016 г., при получении заключения, по независимой оценке, пожарного риска, до утверждения ежегодного плана проверок органом ГПН объект освобождается от плановых проверок на срок, установленный для данного объекта защиты в зависимости от присвоенной ему категории риска. На основании ФЗ № 123 от 22.07.2008 г., при наличии ряда условий, возможно снижение уровня требований пожарной безопасности к объекту, в том числе отказ от необходимости устройства второго эвакуационного выхода и проч. ЧПООО «Каска» имеет все необходимые лицензии и сертификаты, дающие гарантии на качество нашей работы.

– В число мер пожарной безопасности входит обучение персонала? Расскажите о Центре обучения «Каска».

– Еще в 1997 году, когда я работал в Управлении пожарной охраны, мы занима-

лись разработкой документов по обучению мерам пожарной безопасности. Потом они стали официальными программами, принятыми в Москве. Сейчас в Центре «Каска» мы проводим все виды обучения в области охраны труда, электробезопасности и в первую очередь – пожарной безопасности. Обучаем руководителей, специалистов по охране труда, газо-электросварщиков, инженерно-технический персонал.

– Вы предлагаете клиентам обширный спектр противопожарных средств: все виды огнетушителей, пожарную технику, оборудование, снаряжение и экипировку, пожарные щиты, стенды, шкафы, и т.д. Ваша компания производит эту продукцию?

– Нет, мы не производим продукцию. Но мы сотрудничаем с ведущими производителями и внимательно следим за новинками на рынке пожарной техники, приобретаем сертифицированный товар и рекомендуем его нашим клиентам. Это позволяет нам быстро и качественно скомплектовать заказ практически на любой случай.



Противопожарные средства относятся к группе товаров с повышенным уровнем требований к качеству. Вся продукция по обеспечению противопожарной безопасности должна иметь паспорт соответствия и сертификат. Но даже это не всегда гарантирует качество.

Сейчас на рынке средств защиты от пожара предлагают использовать американские составы, так называемую «сухую воду» в качестве автоматических средств пожаротушения. Клиенты на консультациях спрашивают: лучше использовать её или средства российского производства? Я советую использовать отечественного производства, потому что у них куда доступнее база для замены вышедших из строя деталей.

– Сотрудники ЧПООО «Каска» проводят исследования систем противопожарной автоматики, Систем Контроля Доступа на объекты (СКУД) и других. Какie, на ваш взгляд, являются лучшими на сегодняшний день?

– Здесь всё зависит от области применения. Различают системы адресные, аналоговые и радиоканальные. Аналоговая система пожарной сигнализации определяет место возгорания по номеру сработавшего пожарного шлейфа. К её недостаткам относится низкая точность определения места

возгорания при подключении большого количества извещателей на один шлейф. К достоинствам – невысокая стоимость оборудования и эксплуатации. Её применение оправдано в небольших помещениях.

Адресная система пожарной сигнализации точно определяет место возникновения пожара и отличается высокой надежностью.

Такой принцип действия позволяет не только точно определить, какой датчик послал сигнал, но распознать характер сигнала (например, «огонь», «дым», и т.д.). Адресные системы позволяют получать не только сигнал о пожаре, они передают и другую информацию – причину тревоги, температуру, адрес извещателя, серийный номер, дату выпуска, срок эксплуатации и многое другое.

Таким образом, при получении сигнала сразу становится известно множество данных. Зная причину сигнала и располагая другой информацией, можно принять наиболее корректные меры.

Применение такого вида пожарного оповещения актуально для крупных объектов, где за пару минут не получится обойти территорию. Радиоканальная система несколько дороже, зато она беспроводная – подходит для мест, где архитектура не позволяет проводить шлейфы проводов по конструкциям. Допустим, в церкви, где нельзя провести кабели поверх росписей. Когда мы монтировали пожарную сигнализацию в Покровском монастыре на Таганке, где-то ставили проводную систему, а там, где нельзя было тянуть провода – радиоканальную.

– Какие проблемы, на ваш взгляд, актуальны сейчас для отрасли противопожарной охраны?

– Большая проблема – отсутствие подготовки специалистов нашего профиля в образовательных учреждениях. Грамотный человек, знающий нашу область, учится годами. В нашей высокотехнологичной сфере естественен приоритет новейших приборов и оборудования. Пожароохранные системы динамично меняются, поэтому специалист, занимающийся их монтажом и обслуживанием, должен не только быть высококлассным, но и «держатъ руку на пульсе», следить за техническими новинками, постоянно изучать новое.

В заключение хотелось бы напомнить читателям, насколько важно соблюдать правила пожарной безопасности. Это поможет сохранить вашу жизнь и жизнь ваших близких. Пожар может возникнуть в любой момент и распространиться за секунды. Предупредить такое развитие событий могут не только специалисты, но и каждый ответственный человек!

Беседовала Елена Александрова.

ООО ЧПООО «КАСКА»
oookaska@mail.ru
http://www.kaska.rus/
8(495) 572-66-77

СЕРГЕЙ АГЕЕВ: «ТЭЭМП заряжен на движение»

Компания ТЭЭМП, входящая в РО-ТЕК, – ведущий разработчик и производитель высокоэффективных решений на базе суперконденсаторов собственной запатентованной конструкции.

Коммерческий директор ТЭЭМП Сергей Агеев – о суперконденсаторах, слагаемых успеха компании и перспективах развития.



– ТЭЭМП сегодня – это не просто небольшое предприятие, которое выпускает суперконденсаторы, а полноценное промышленное производство, разрабатывающее и производящее решения для конечных потребителей с использованием собственных суперконденсаторов.

– Каково существенное отличие от аккумуляторов?

– В принципе, суперконденсаторы и аккумуляторы делают одно и то же – они накапливают электрическую энергию с последующей отдачей её в нагрузку. Но это с первого взгляда.

Если в аккумуляторах этот процесс происходит за счет окислительно-восстановительных реакций, то в суперконденсаторах таких процессов нет, в них энергия хранится в виде слоя ионов, присоединенных к поверхности электрода. И именно это делает суперконденсаторы очень живучими. По всем ресурсным испытаниям наши ячейки за 1 млн циклов «заряд-разряд» теряет незначительную часть своей ёмкости, всего порядка 10%, что соответствует показателям мировых производителей суперконденсаторов.

Плотность энергии в аккумуляторах на порядки выше, чем в суперконденсаторах, но они обладают меньшей плотностью мощности.

Что это значит? Что суперконденсатор создан для быстрого накопления и импульсной отдачи энергии в нагрузку, а аккумулятор – для спокойного и продолжительного режима накопления и отдачи энергии небольшой мощности.

О СОБСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ И ИХ ПРИМЕНЕНИИ

– Наша конструкция ячейки и модуля, а также технология производства – полностью отечественная разработка, результат сотрудничества с ведущими научными центрами. R&D-центр ТЭЭМП работает совместно с Национальным исследовательским технологическим университетом МИСиС, также мы сотрудничаем с Институтом высоких температур и МГУ.

Результатом такого сотрудничества стали высокие удельные характеристики суперконденсаторных ячеек и модулей: КПД выше 98%, способность выдерживать токи короткого замыкания на уровне 10 000 ампер без выхода из строя, широкий диапазон рабочих температур (–60°С...+85°С), в зависимости от применяемого электролита. Причем –65°С – своеобразный рекорд, так как ни одна компания в мире не делала суперконденсаторы на такие низкие температуры. Важно отметить, что это не лабораторные образцы, а серийная продукция, поставляемая на предприятия России и за рубежом.

Более того, наша уникальная конструкция суперконденсатора и технологическая гибкость производственных цепочек позволяют в самые короткие сроки переориентировать существующее предприятие с выпуска ламинированных суперконденсаторов на изготовление литий-ионных аккумуляторов (призматических, в ламинированном корпусе) либо комбинированных устройств накопления энергии (ЛИАБ+СК) при минимальных фи-

нансовых затратах на проектирование и подготовку производства, – рассказывает Сергей Агеев.

– Ваши технологии могут использоваться в условиях низких температур. Сейчас большое значение придается освоению Арктики, ведь именно там открыто огромное количество месторождений углеводородов. Чем такие устройства могут быть полезны добывающим компаниям?

– Способы применения суперконденсаторов определяются его главными качествами: работоспособность при критически низких температурах, высокий ресурс, а также способность отдавать большие токи. Конкретные решения и устройства мы разрабатываем, исходя именно из этой логики.

Обеспечение гарантированного запуска двигателей технологического транспорта и агрегатов питания; улучшение качества энергоснабжения объектов с непрерывным технологическим циклом, поддержание бесперебойной работы частотно-регулируемых приводов, а также обеспечение гарантированного срабатывания аварийных цепей в критических ситуациях на сетевых объектах – основные задачи, которые ставят перед нами нефтегазовые и нефтесервисные компании.

И в каждом конкретном направлении мы предлагаем решения с суперконденсаторными модулями.

– Если говорить про запуск двигателей технологического транспорта. Что даёт применение решений на суперконденсаторах для предприятия?

– Основная задача применения таких систем – обеспечение гарантированного запуска техники и итоговое снижение эксплуатационных расходов на всем жизненном цикле работы машин. А это, по сути, экономия денег для владельцев парков техники.

С помощью наших систем запуска мы связываем сам запуск машины от питания бортовой сети и дополнительной аппаратуры, установленной на транспорте. Это важно, так как системы слежения и связи работают в постоянном режиме, то есть они постоянно подпитываются от штатной батареи, что приводит к разрядке аккумулятора и невозможности своевременно осуществить запуск автомобиля. Система полностью берет на себя нагрузку по запуску и обеспечивает комфортный для батареи режим работы, тем самым увеличивая срок жизни батареи, снижая эксплуатационные затраты.

А если взять в расчет структуры, обеспечивающие безопасность городской инфраструктуры и граждан, то эти системы становятся незаменимым решением для обеспечения высокой мобилизационной готовности транспортных средств. В таких структурах, как МВД, МЧС, скорая помощь, газовые службы скорость играет решающую роль.

К примеру, в АО «Мосгаз» на машине первого реагирования стоит наша система гарантированного запуска. Машина выезжает на вызовы круглосуточно и к нашим системам нет нареканий.

А в Новом Уренгое я лично запускал трубоукладчик Caterpillar 587R, а это практически 500 л. с. и 15,2 л дизельный двигатель с турбонаддувом. Находился он в голом поле и стоял не менее 2-х недель. Температура была близка к -20° С, а учитывая ветер, то опускалась и до -25° С. Запуск был осуществлен с первого раза за 1,5 секунды. Необходимо учесть, что заранее трубоукладчик не прогревали и на время запуска отключали батарейный отсек для чистоты испытаний.

РОССИЙСКИЕ СУПЕРКОНДЕНСАТОРЫ ТЭЭМП УСТАНОВЛИВАЮТ В ПАТРУЛЬНЫХ ВНЕДОРОЖНИКАХ «УАЗ ПАТРИОТ»

– Компания ТЭЭМП серийно поставляет суперконденсаторные стартерные системы для патрульных автомобилей «Патриот» (3163), которые УАЗ производит для нужд МВД Российской Федерации.

Патрульные внедорожники «Патриот» оснащены большим количеством дополнительной аппаратуры и зачастую эксплуатируются при низких температурах, что затрудняет пуск автомобиля после стоянки на улице. Система запуска на суперконденсаторах ТЭЭМП способна отдать ток большой мощности и поэтому является идеальным решением для запуска двигателя внутреннего сгорания в холодное время года.

СУПЕРКОНДЕНСАТОРЫ – ДЛЯ РЖД

– Уверенный запуск дизельных локомотивов – задача не менее сложная. Сейчас в стране их более 10 тысяч. Не удивительно, что нашим первым заказчиком стала Корпорация «Трансмашхолдинг», котораяставляет системы «старт/стоп» с применением наших суперконденсаторов в «Российские железные дороги».

Дело в том, что дизельные локомотивы не глушат при температуре уже ниже +15° С! Во-первых, не факт, что он заведется, а во-вторых, каждый запуск двигателя снижает срок службы аккумуляторов. Установив суперконденсаторный модуль в батарейном отсеке, мы добились интересного эффекта: размер накопителя на борту локомотива уменьшился, он стал легче, появилось больше пространства в технической зоне. Учитывая, что суперконденсаторный модуль способен заводить двигатель при любых температурах, опыт эксплуатации показывает, что применение старт-стоп системы снижает расход топлива в режиме прогрева тепловоза на 20%, а на холостом ходу — на 60-80%.

В абсолютном выражении расход топлива тепловозом снижается на 9 тонн в год. Суммарное снижение расхода топлива благодаря применению старт-стоп системы на основе суперконденсаторов ТЭЭМП в 2018 году достигло 2700 тонн, или 40 железнодорожных цистерн «дизеля»! Потому что мы за чистый воздух!





Решение, разработанное компанией «АВП Технологии», – крайне эффективный и бюджетный способ экономии топлива подвижного состава, что, безусловно, повышает общую экономическую эффективность его использования в любой климатической зоне.

– Используется ли ваша технология в других видах транспорта?

– Например, в региональной авиации несовершенство существующих накопителей также приводит к существенному перерасходу топлива. Заряда штатной свинцово-кислотной батареи легендарного самолёта Ан-2 хватает на однократный запуск двигателя. Полностью батарея заряжается за 40 минут полёта, в то время как самолёт может выполнить местный рейс за 15-20 минут.

Оставшееся время двигатель просто не глушат – если аэродром не оборудован инфраструктурой. Это приводит к дополнительному расходу дорогого топлива, износу двигателя, повышению стоимости перевозок... Суперконденсаторный модуль заряжается за 6 минут. Разница и преимущества налицо.

– Всё это довольно традиционные виды транспорта. Как насчет модных нынче электромобилей?

– Суперконденсаторы уже сейчас эффективно применяются в гибридных схемах, где ДВС сочетается с генератором и накопителем. На малых скоростях работает электрический привод. Он обеспечивает разгон до 50-60 км/ч, далее вступает ДВС. При торможении кинетическая энергия рекупируется и возвращается в батарею. Это даёт значительную экономию на топливе икратно снижает выбросы в атмосферу. Однако из-за

постоянных циклов заряда-разряда бортовые батареи довольно быстро – за 2-3 года – деградируют и приходят в негодность.

Суперконденсаторные модули в «гибридах» работают до 10 лет и, в отличие от аккумуляторов, не нуждаются в термостатировании. Иначе говоря, для гибридного транспорта суперконденсатор – наилучшее решение.

Например, в Минске вместе с компанией «Белкоммунмаш» мы поставили в опытную эксплуатацию гибридный автобус на наших суперконденсаторах. Это позволит на практике подтвердить их преимущества.

– Получается, на транспорте суперконденсаторы уже нашли своё применение. А что насчет сетей и просадок напряжения?

– Да, запуск техники – не единственный способ применения суперконденсаторов, ведь он способен моментально отдать запасенный заряд, то есть быстро отреагировать на потребность в энергии.

Если говорить про просадки напряжения и про энергетику в целом, то применение решений с суперконденсаторами очень обширно. Они востребованы как на сетевых объектах, так и на промышленных предприятиях. Например, по ГОСТ Р 54149-2010 нормальный диапазон изменения напряжения в наших сетях составляет +/- 10% от номинального. А высокотехнологичное оборудование, применяемое на объектах, может иметь максимальный разброс по напряжению всего в +/- 5%. То есть при более

всегда обладают большей энергетикой, чем это необходимо. Причина здесь кроется в оптимальном режиме батарей, т.е. выдаче энергии небольшими токами, что приводит к росту количества аккумуляторов в шкафу. Помимо этого, для них необходимо готовить специальное помещение с климатикой и вытяжкой, что не требуется для работы суперконденсаторов.

Но не стоит забывать, что есть задачи, когда необходимо поддерживать оборудование и десятки минут. И именно здесь мы планируем использовать решения с двумя типами источников энергии, АБ+СК. Если произошла кратковременная просадка – суперконденсаторы нивелируют её, если же она оказалась продолжительной – подключаются батареи.

Приведу пример: добывающие компании используют насосные системы поддержания пластового давления, от стабильности работы которых во многом зависит уровень нефтеотдачи пласта. При запуске мощных насосов часто довольно сильно просаживается напряжение в сети. Поэтому существует немало относительно доступных технических средств для компенсации просадок. В частности, частотные преобразователи, устройства плавного пуска. Но одно из лучших решений – системы компенсации просадок на основе суперконденсаторов. Они долговечны, так как не имеют механических узлов и агрегатов, бесперебойно работают в самых суровых климатических условиях,



глубокой просадке оборудование уйдет в ошибку, и всё, что находилось в это время в работе, отправится в брак. А это прямые потери предприятия.

Самое интересное, что основная часть просадок находится во временном интервале до 5 секунд, характерное время для работы суперконденсаторов. Существующие решения на аккумуляторных батареях могут справиться с данной задачей, но они

поэтому могут конкурировать с распространенными сегодня решениями.

**ПУСКОВЫЕ СИСТЕМЫ ТЭЭМП
ОБЕСПЕЧИВАЮТ НАДЕЖНОСТЬ
ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ
ГРАЖДАНСКОЙ ОБОРОНЫ СТОЛИЦЫ**

– Компания ТЭЭМП модернизировала систему альтернативных источников пита-



ния защитного сооружения (бомбоубежища), расположенного в здании центрального офиса АО «Мосгаз». Сердце сооружения – дизель-генераторная установка – была оборудована новейшей пусковой системой ТЭМПСтарт™, изготовленной на базе отечественных суперконденсаторов.

Благодаря высочайшей надежности пусковых систем, разработанных компанией ТЭЭМП специально для объектов критической инфраструктуры, запуск энергогенерирующего оборудования гарантирован при любых чрезвычайных ситуациях и погодных условиях. Система ТЭМПСтарт™, не требующая тщательного и дорогостоящего обслуживания, успешно применяется на генераторных установках мощностью от 15 кВт до 3,2 МВт и обеспечивает не менее 100 тысяч успешных стартерных запусков в течение 15 лет. Это необходимо для технического перевооружения инфраструктуры бомбоубежищ современным оборудованием.

Назначение защитных сооружений, находящихся сегодня в ведении МЧС, – защита от широкого спектра опасностей, от экстремальных погодных условий до последствий техногенных аварий, от которых не застрахованы даже самые высокотехнологичные города мира.

– Сейчас модно и актуально говорить об альтернативной энергетике. Нашлось

место суперконденсаторам и в возобновляемой энергетике?

– Да, они используются в ветроэнергетике для изменения наклона лопастей при резких порывах ветра. Высокая скорость поворота лопастей очень важна – иначе ветер может просто поломать лопасти установки. В солнечной энергетике суперконденсаторы служат буферными накопителями для сглаживания пиков и спадов активности. Неравномерность солнечного света в облачную погоду приводит к тому, что активная мощность удаленных друг от друга модулей различается. Если такой пульсирующий режим пустить в сеть, он вызовет сбой и может привести к поломке оборудования. Накопители добавляют энергии там, где «провал», и снижают там, где пик.

Сегодня ТЭЭМП – одна из немногих компаний в России, серийно производящая источники тока с действительно высокими, на уровне мировых, характеристиками. Серийно – очень важное слово. В лаборатории можно изобрести самые удивительные вещи, гораздо сложнее запустить их в промышленное производство и, главное, суметь обеспечить его экономическую эффективность.

– Над чем в настоящее время работают ваши специалисты?

– Мы активно работаем над созданием новых электродных структур и электродов. Наша цель – создать гибридный накопитель, который бы совместил характеристики хорошей батареи и суперконденсатора. Плотность энергии в таком накопителе должна превышать 100 Вт/ч на килограмм, а плотность мощности – более 120 кВт на килограмм. Это основная задача нашего R&D-центра.

Доведение разработки до серийного производства – непростой и длительный процесс. Когда мы говорим об инвестициях в НИОКР, то имеем в виду все стадии, от создания лабораторного прототипа до момента передачи продукции в производство.

200 000 суперконденсаторных ячеек в год – сегодняшняя мощность предприятия ТЭЭМП. 1 миллион ячеек в год – плановое увеличение объемов производства в 2020-21 гг. На сегодняшний момент мы являемся единственным в стране российским производителем суперконденсаторов на органических электролитах и успешно конкурируем с мировыми производителями аналогичной продукции. Это редкий пример успешной кооперации команды компании с научными центрами нашей страны.

Татьяна Чемоданова

БИЗНЕС, ГДЕ КАЖДЫЙ ТОВАР – УТП

Реклама прочно вошла в нашу жизнь, мы сталкиваемся с ней везде: на телевидении и радио, на улице и в метро... Формат «магазин на диване» давно стал популярен и востребован. Многие, думаю, согласятся, что делать покупки, не выходя из дома, довольно удобно и, что уж там, прогрессивно. И большая аудитория людей находит в этой системе продвижения решение своего вопроса и пользуется данным видом услуг. Генеральный директор ООО Home Shopping Russia Сергей Евгеньевич Липин рассказал, кто эти люди и какое социальное значение имеют телепродажи.

КОМПАНИЯ **HOME SHOPPING RUSSIA**

СУЩЕСТВУЕТ С 2013 ГОДА.
ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ЭТО
ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ТОРГОВЛЯ,
СВЯЗАННАЯ С ФОРМАТОМ
DRTV. ОРГАНИЗАЦИЯ
РАЗМЕЩАЕТ РЕКЛАМНЫЕ
РОЛИКИ ТОВАРОВ НА
СТОРОННИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ
И ФЕДЕРАЛЬНЫХ КАНАЛАХ,
КОТОРЫХ БОЛЕЕ ДВУХСОТ,
В ТОМ ЧИСЛЕ «РОССИЯ 1»,
«ДОМАШНИЙ», «РЕН ТВ».

ТЕЛЕПОКУПАТЕЛИ И ТЕЛЕЗРИТЕЛИ: В ЧЁМ РАЗНИЦА?

– *Сергей Евгеньевич, что такое формат DRTV в двух словах?*

– Есть формат телемагазина, который имеет 24 часа вещания и свою кнопку у того или иного оператора связи, кабельного или спутникового, в «Триколоре», «Акадо». Мы работаем иначе: выкупаем рекламное время на существующих каналах.

Это два разных вида покупателей. Есть телепокупатели, которые знают, что их любимый телемагазин находится на определенном канале, и целенаправленно смотрят рекламу товаров. Наши клиенты

не телепокупатели, это обычные телезрители. Они смотрят свой любимый сериал, концерт, передачу и в перерывах встречают наш ролик.

Наша аудитория – это в большей степени женщины 45+ из регионов. Но москвичи, как ни странно, тоже покупают наши товары, несмотря на развитую сеть ритейлеров, где есть аналогичная продукция по доступным ценам. Это определенный пласт людей со средним или низким уровнем владения интернетом. Для них проще заказать товар по телефону и получить по почте. Люди заказывают, не выходя из дома, это комфортно, не нужно тратить время и ехать в областной центр в супермаркет.

Работаем без предоплаты, клиенты платят за товар при получении в почтовом отделении, реже заказывают курьерскую доставку.

ПРЕДЫСТОРИЯ

– *Как пришли именно в этот бизнес?*

– Это не первый мой предпринимательский опыт. Ранее занимался автосервисами, шиномонтажами, открывал розничные торговые площади.

Исторически так сложилось, что через пять рукопожатий мы сначала стали поставщиками для телемагазинов, а потом решили, что хватит возить для кого-то, будем работать на себя, и самостоятельно запустили продажи.

Изначально была другая структура компании. Набили много шишек, прежде чем пришли к тому, что имеем сейчас. Проект долго пребывал в минусе. Но мы уже были обучены на ошибках и сумели выстоять.

СЕКРЕТ УСПЕХА

– Не каждый может стать бизнесменом. Какие черты характера вам помогли?

– Амбиции в первую очередь. Думаю, без управленческих способностей тоже не обошлось. Потому коллектив стал большой, порядка трехсот человек на данный момент. Я лично знаю людей и ситуации каждого из них, стараюсь ко всем найти подход, уделить время. По мере роста бизнеса и команды это становится всё сложнее.

Многие люди с нами с открытия, по 5-6 лет, и стали частью рабочей семьи.

– Бывали у вас случаи, когда руки опускались? Ведь не один кризис пережили.

– Вопрос в том, как относиться к трудностям. Кто-то быстро восстанавливается после падений, кто-то после маленькой подножки сдаётся. У меня в любой ситуации настрой: «Мы все решим». Как бы тяжело ни было, какие бы финансовые проблемы ни появлялись, в какие бы тупики в бизнесе ни попадали, главное, не опускать руки и продолжать работать. А остальное приложится.

– Вы сказали про управленческие навыки. Имеете в виду специальное образование или дар?

– Мне кажется, образование не поможет. Скорее, это способность к управлению и эмпатия, которая либо есть, либо нет. Руководитель должен со всеми в любой ситуации находить общий язык, будь то сотрудник колл-центра, топ-менеджер или иностранный партнёр... Вопрос во врождённой коммуникабельности, которой ни один институт не научит.



ЛЮБИ ТО, ЧТО ДЕЛАЕШЬ

– В чем миссия вашей компании? Ради чего вы с утра просыпаетесь и понимаете, все не зря?

– Нам просто интересно то, что мы делаем. Люблю свою работу.

Есть и финансовые цели и показатели, которых хочется достичь, и мы действительно из года в год растем. Планируем войти хотя бы в тройку телемагазинов России.

А также в разработке много проектов, интересных направлений деятельности по разным странам. В большинстве своем они связаны с телевидением и с торговлей, и это стимулирует запускать и развивать что-то новое.

ПОЛЕЗНОЕ ДЕЙСТВИЕ

– Сейчас большое внимание в бизнесе уделяется так называемому УТП – уникальному торговому предложению. У вас как звучит это предложение?

– У нас каждый товар, который мы запускаем в формате телевизионной ре-

кламы, является УТП и помогает потребителю удовлетворить свой запрос, что-то улучшить в жизни. На этом и видеоролик построен, и маркетинг товара. Есть потребительская «боль», мы предлагаем варианты ее «лечения».

– Ваши товары преимущественно из Китая? Ведете такую статистику?

– Зависит от сезона. В среднем 50 на 50 с отечественными.

– Производства крупнейших брендов размещены в Китае. Китайскому производителю стали больше доверять?

– Безусловно. Если говорить о Home Shopping Russia, отправной точкой являемся мы сами. Компания уделяет внимание контролю качества. Перед крупными поставками отправляем на фабрику представителя с проверкой, чтобы понимать, какую партию мы получим в итоге. Китайцы грешат тем, что присылают образцы одного вида, а партию упрощают.

ВСЁ В «ОДНИХ РУКАХ»

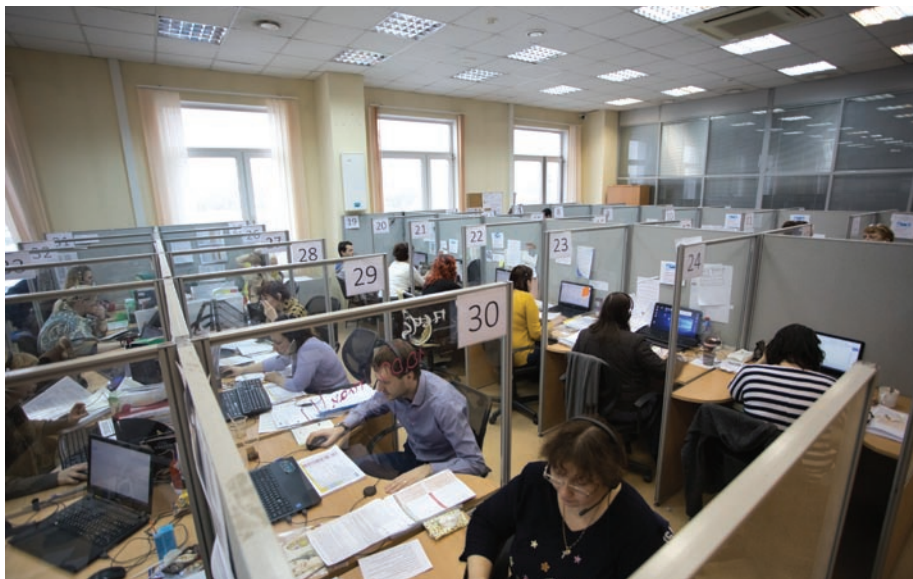
– Что означает компания полного цикла в вашем случае?

– С момента, как человек увидел рекламный ролик, до того, как получил товар, проходит много этапов: найти товар, обговорить объемы, закупить, привезти, привлечь клиентов, разместить заказ, доставить его.

На этапе привлечения снимаем рекламный ролик, а это целый цикл видеопроизводства. Потом мы своими силами или с помощью агентств размещаем рекламу по всей России на маленьких и больших каналах.

Дальше наши колл-центры принимают заказы от людей по бесплатному номеру, который прикреплен к экрану заказа во время трансляции ролика.

Внутри нашего холдинга существует компания «Бета Про», один из крупнейших





клиентов Почты России по отправке, предоставляющий логистические услуги полного цикла для интернет-магазинов, каталогов и партнёрских сетей. Поэтому мы, можно сказать, своими силами отправляем посылки конечному потребителю.

Т.е. все циклы находятся в наших руках.

ТЕЛЕРЕКЛАМА: РАБОТАЕТ ИЛИ НЕТ?

– У вас нетрадиционный для современного digital-мира способ продвижения. На всех маркетинговых форумах говорят, что телереклама не работает, во всей современной маркетинговой литературе это пишут. Понятно, что особенности целевой аудитории дают о себе знать. Но всё же у вас, должно быть, сильные маркетологи, раз удаётся опровергать все подобные заявления?

– Такая у нас специфика. Я как-то беседовал с кандидатом на должность начальника отдела маркетинга. В процессе разговора он сказал: «Я не понимаю, зачем вам маркетолог. Люди, которые умеют продавать с телевидения, сами по себе отличные маркетологи».

Далеко не каждый товар становится хитом или просто остаётся на телевидении в продаже. У нас постоянный конвейер тестов на продукцию. И если образно, из 10 товаров, отобранных, снятых, размещённых, только 1-2 останется в эфире и пробудет там несколько месяцев. И это большая удача. Мы имеем дело со своего рода лотереей, потому что знать, какие товары «выстрелят», невозможно.

БИЗНЕС В ДЕТАЛЯХ

– Сколько позиций товаров одновременно находится в продаже? Это многотысячный ассортимент или группа наименований?

– В плане телевизионных продаж обычно одновременно размещаем от 10 до 20 товаров. И они меняются, если снижается спрос. А новые начинаем тестировать и добавляем к существующим, если гипотеза подтвердилась. Это постоянный круговорот.

Что касается допродаж, то после того как мы отправили людям товары, через пару месяцев звоним, чтобы спросить, вовремя ли доставлен заказ, остались ли довольны, какие впечатления. И рассказываем о специальных предложениях, акциях, поступлениях. Вот там ассортимент гораздо больше. Есть из чего выбирать.

Но основной упор делаем на прямые заказы через телевидение.

– Столь популярный в наше время канал продвижения, как соцсети, в вашем случае работает?



– Мы идем в ногу со временем, у нас есть аккаунты в фейсбуке и инстаграме. Но это не совсем наша публика. Скорее, информационная поддержка. Наша целевая аудитория проводит время преимущественно в «Одноклассниках». Сейчас запускаем торговую площадку в этой сети и немного работаем с «ВКонтакте».

– Сезонность ощущаете?

– Мы компенсируем ассортиментом

сезонные падения. Весной и летом хорошо идёт продукция для дачников. Конечно, к праздникам торговля оживает. Стараемся, чтобы у нас не было провалов.

НЕМНОГО О БУДУЩЕМ

– Какие перспективы у вашего бизнеса? Этот рынок способен развиваться?

– Мы изучаем срезы, анализируем скорость проникновения интернета и сетей в регионы, в отдаленные места. Интернет по большому счёту есть везде. Наш покупатель не тот человек, который заходит в «Яндекс. Маркет» или на другую подобную площадку, чтобы выбрать, где дешевле доставка, где быстрее сроки. Чуть иное у них пока отношение с интернетом.

Интернет чем побеждает? Там нет таких затрат, как реклама на телевидении. Но мы способны конкурировать со Всемирной паутиной и людям без обмана и скрытых доплат предлагаем хорошую цену, несмотря на стоимость рекламного времени на ТВ. Благодаря большим объемам, китайские и российские поставщики для нас дают выгодную стоимость. Иногда жертвуем наценкой.

Мы понимаем, что рынок не вечен, с одной стороны. С другой – телефон и телевизор будут всегда. Это комфорт покупки для возрастных категорий людей. Лет 10 наш сегмент точно будет востребован.

БЛАГОЕ ДЕЛО

– Сергей, вы много занимаетесь благотворительностью. Есть ли у вас какая-либо «политика» в этом смысле? Как отбираете подопечных?

– Политики никакой нет. Бывает, сами люди выходят на нас, бывает, партнеры рекомендуют центры и фонды. У нас на складе много продукции в больших объемах, например, игрушки, которые мы периодически рассылаем в детдома. Помо-

гаем многодетным семьям, которые живут в деревнях и воспитывают по 10-20 детей, большая часть из которых приёмные. Когда в доме 20 кроватей, их чем-то надо заставить.

Помогаем по тем запросам, которые по-допечные нам направляют, в т.ч. медицинскими средствами, видеопроизводством роликов для специфических детей.

Мы начали сотрудничать с Фондом помощи детям «Адели». Для них запустили цикл передач, чтобы собирать средства на каждого ребенка.

Наши друзья и коллеги с телеканала «СПАС» разместят снятые нами небольшие социальные ролики для привлечения средств нуждающимся детям.

С каналом «СПАС» у нас не первый раз получаются такие добрые проекты, которые экономически менее нагружены, а эффективность и польза большая.

Сотрудничаем с Фондом памяти Преподобномученицы Великой княгини Елисаветы Феодоровны. Благотворительная организация представляет ФГУ «Сергиево-посадский детский дом слепоглухих Роздара». По необходимости отправляем им продукцию, снимаем ролики. Суть видео в следующем: у них есть небольшое производство, на котором инвалиды по слуху и зрению, выпускники детского дома, разливают духи с ароматами Рождества, Пасхи, Благовещения. Мы делаем рекламу на их продукцию с участием звезд.



Воспитанники подобных учреждений, повзрослев, выходят в самостоятельную жизнь, и им надо чем-то заниматься. Для таких людей важно быть в социуме, иметь работу. Государство выплачивает им пенсию, но после выпуска из детского дома, они становятся относительно ненужными. Мы помогаем стать полноценными членами общества, устроиться на работу, получать зарплату. Вчерашние детдомовцы трудятся, обеспечивают себя, чувствуют себя востребованными. Мы реализуем их продукт. Это взаимовыгодное сотрудничество.

В планах благотворительный концерт в парке «Зарядье», включенный в программу Пасхального фестиваля. На этом мероприятии, совместно с Фондом и его настоятельницей матушкой Ефросиньей,

выступят маленькие воспитанники из Сергиево-Посадского детского дома, они будут подпевать бэк-вокалом мэтрам оперной сцены. Уровень серьезный. В концерте участвует оркестр и артисты Мариинского театра, а также наш детский хор из особенных, но одаренных ребятшек.

Все собранные средства от концерта в помощь деткам и отправятся.

– Благим делом занимаетесь! Процветания вам!

Контакты **000 Home Shopping Russia:**
ОГРН 1137746372290
Юр адрес: 109052, г. Москва,
ул. Смирновская, д. 4, стр. 2.
Тел. **8 (499) 400-02-36**



000 HOME SHOPPING RUSSIA

■ **СУЩЕСТВУЕТ С 2013 ГОДА**

■ **ОКОЛО 1 МЛН ОТПРАВЛЕНИЙ
ПОСЫЛОК В ГОД**

■ **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАКУПОК
РОССИЯ / ВЭД = 50/50**

Если к делу с душой подходить, даже мебель становится умной



В комфортных условиях не только жить и работать, но даже и болеть гораздо приятней. Лечить больных тоже намного легче, когда всё, что для этого необходимо, – на своём месте, под рукой, когда окружающая врача обстановка продумана и удобна. Не говоря уже про эстетическую сторону вопроса, которая тоже, согласитесь, играет немаловажную роль. Компания «Лабромед» уже более 20 лет выпускает мебель для медицинских учреждений и лабораторий. И хотя далеко не все ещё больницы, благодаря её продукции, приобрели уже достойный вид, задумываются в компании и о новых, в том числе уникальных проектах.

Наш собеседник – генеральный директор Михаил Шиленков.

КРИЗИС – В ПОМОЩЬ

– Михаил Владимирович, у компании, как и у любого человека, есть своя биография, а в ней «период профориентации», во время которого она ищет, в какой сфере применить свои знания и способности. Почему в вашем случае была выбрана именно медицинская мебель?

– Это особенная история. Так сложилось, что в то время – в середине 90-х – эта индустрия в Российской Федерации уже практически не существовала. От советского прошлого сохранялись ещё два-три предприятия, которые централизованно снабжали медицинские учреждения бывшего СССР специализированной мебелью, но качество их продукции даже по меркам того времени было невысоким.

Во многом нам помог кризис 1998 года. Он существенным образом изменил курс валюты, и это послужило толчком для того, чтобы здесь, в России, организовать именно производство, а не заниматься закупками и перепродажами мебели импортной. Мы поставили себе задачу – стать производителями высококачественной профессиональной медицинской лабораторной мебели. И с этой задачей, я считаю, справились.

ТРИ КАЧЕСТВА НАСТОЯЩЕГО «ПРОФЕССИОНАЛА»

– «Профессионалы» и «любители», оказываясь, бываю не только в спорте... В чем основные отличия медицинской профессиональной мебели от мебели обычной?

– Главное отличие той продукции, выпуском которой мы занимаемся, от обычной офисной или домашней мебели в том, что всю нашу мебель мы делаем на алюминиевом травмобезопасном каркасе собственной разработки. А разработано нами на сегодняшний день несколько различных систем, каждая из которых представляет собой набор неких элементов, которые и позволяют создать изделие – будь то медицинский шкаф, тумба, лабораторный стол или стол врача. И набор этих элементов должен обладать определенными качествами.

Самое первое качество – это прочность, износостойкость, которые обеспечивают длительный срок службы изделия. Второе качество, которое мы предъявляем, – это травмобезопасность. Больной может по-

чувствовать слабость, может потерять сознание, упасть... Поэтому в условиях медицинского учреждения, где эта мебель и эксплуатируется, мы должны обеспечить безопасность как пациента, так и врача. У всех граней наших изделий скругленные углы. И третий момент, который важен для производства специализированной мебели, – использование именно тех материалов, которые, даже подвергаясь постоянной обработке и дезинфекции, не утрачивали бы своих свойств. Должны быть специальные материалы: где-то – особый пластик, где-то – алюминий, где-то – нержавейка. Но прежде чем будет признана возможность их использования в нашей индустрии, все эти материалы проходят специальный цикл испытаний. За более чем 20 лет нашей работы мы накопили огромный опыт. Можно сказать, что какие-то материалы мы «открыли заново», какие-то довели до уровня, необходимого для их использования. И на сегодняшний день уже сложилась такая практика, когда мы чётко представляем сами и нашим клиентам рекомендуем, какие из материалов лучше подходят для использования в какой-то конкретной сфере деятельности.

СОЗДАТЬ «ИДЕАЛ» И НА ЭТОМ НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ...

– Пока кто-то только стремится к идеалу, вы его уже создали... «Идеал» – название одного из комплектов вашей медицинской мебели. Плюс – «Квадро-мобиле», «Стандарт», «Металлика»... Какие особенности у каждого из этих комплектов?

– За время нашей более чем 20-летней эволюции изменилось многое. Самая первая, «классическая» серия, которую мы начали выпускать, – это «Стандарт», она и сейчас олицетворяет наше стандартное качество. Но мы стали развиваться, продолжать изыскания для того, чтобы предложить на рынке продукцию с какими-то дополнительными свойствами. Как в плане дизайнерских решений, так и в том, что касается применения более высококачественных, более устойчивых к воздействию агрессивной среды материалов. Всё это и было воплощено в серии «Идеал».

В итоге вся мебель у нас разделилась на серии: сначала «Стандарт», затем «Идеал», чуть позже появилась «Квадро-мобиле», которая разрабатывалась совместно с итальянскими инженерами, а поэтому и названа на итальянский манер: «квадро» – четыре, и в каждом изделии этой серии присутствуют четыре алюминиевых стойки. Эту серию мы выпускаем уже шестой год, и она очень популярна: если сравнить её стоимость со стоимостью аналогичного, сопоставимого по качеству импортного изделия, то разница будет заметной – наше изделие в 4-5 раз дешевле европейского.

Но мы продолжаем работать и над новыми сериями.

Материалы очень плотные, жесткие. Алюминиевый профиль обеспечивает всей конструкции очень презентабельный внешний вид. Сейчас мы подбираем фурнитуру, потому что все должно быть с одной стороны очень претенциозно, а с другой – удобно обрабатываться, быть безопасным, плюс – должна быть обеспечена возможность длительного использования. Ведь согласитесь: в домашних условиях шкафы могут не открываться месяцами, а в условиях медицинских учреждений мебель, как правило, используется очень интенсивно. Пример – картотека, где нагрузка на выдвижные ящики очень серьёзная, они используются в день по несколько сот раз. И мы должны обеспечить такой уровень качества, чтобы изделия наши прослужили как можно дольше.

У нас есть результаты, которым можно только радоваться: продукция, которую мы выпускали более 20 лет назад по-прежнему стоит в медицинских учреждениях, прилично выглядит и до сих пор служит. Эти изделия оправдали и наши как производителя надежды, и надежды наших клиентов, среди которых есть и частные медицинские клиники, и государственные медицинские учреждения. Те, кто уже

димые у нас в стране товары – не сырьё для них, а именно товары – пользуются спросом за рубежом. С 2005 года вы начали поставку своей продукции за рубеж. С чего всё это началось, и как обстоят дела сейчас?

– Это тоже один из этапов большого пути, который мы прошли. Свои возможности на международном рынке мы попробовали ещё в 2004 году, впервые приняв участие в выставке, название которой на русский можно перевести как «Арабское здоровье». Проходит она в Дубае. И там мы сразу же очень чётко поняли, что никто нас ни на каких внешних рынках не ждёт. В принципе...

Запомнились слова одного из посетителей нашей экспозиции. Когда-то «в прошлой жизни» он получил в СССР медицинское образование, и решил зайти на наш стенд. Увидев комплекты мебели для медицинских учреждений, которые мы там представляли, он был очень удивлён и произнёс буквально следующее: «Я очень хорошо знал, что в России умеют делать хорошие танки, но чтобы ещё и качественную медицинскую мебель...»

Для нас это стало своего рода «лакомой бумажкой». В мире существует некое разделение труда. Условное. Есть немецкие автомобили, есть японская



приобретал нашу продукцию, обращаются к нам многократно, потому что и качество, и его соотношение с ценой, и технические характеристики изделий, которые мы выпускаем, находятся на хорошем уровне.

НЕ ТАНКАМИ ЕДИНЫМИ...

– Всегда приятно, встречаясь с чем-то качественным, надёжным, да при этом ещё и красивым, узнавать, что оно не из-за рубежа завезено, а производится в России. Но ещё приятнее, когда произво-

дители... Сегодня, правда, уже скорее корейская или китайская. Можно много называть «нишевых» товаров, которые ассоциируются с какой-то конкретной страной. Соответственно, продукция, которую производим мы, с точки зрения мирового рынка плохо вяжется с Российской Федерацией.

– Да уж – не «Калашников». И не С-400...

– Поэтому нам пришлось пройти огромный путь, провести существенную реорганизацию, чтобы сертифицироваться по стандарту ISO и уже более 13 лет



этот уровень поддерживать. Мы ежегодно проходим ресертификационный аудит. Ведь что такое ISO? Это международная система, которая сертифицирует не товар, как это всегда было в Советском Союзе, а процесс его производства. То есть все процессы, которые товар проходит, прежде чем он родится и выйдет на рынок, прописываются, регламентируются. Это многоуровневая система, в которой задействован весь коллектив. Мы эту систему у себя ввели, и она у нас по сей день работает, помогая нам. Хотя при её введении мы и потеряли несколько ключевых фигур: не все были с ней согласны, плохо это ложилось на наш менталитет. Люди воспринимали её как недоверие к себе...

Ещё пару лет мы участвовали в этих выставках, а потом поняли, что на тот момент вся наша государственная система вообще не была настроена на экспорт. Мы сравнивали условия, в которых работали сами, с условиями, предоставленными, например, нашим коллегам из Польши, которым государство в отличие от нас помогало: им субсидировали и участие в выставках, и приобретение оборудования, нам – нет; у них ставка по кредитованию была в районе 2-2,5 процентов, у нас – 20 с лишним; плюс – а точнее, минус – зарегулированность всех таможенных процедур... В таких условиях конкурировать было крайне сложно. Поэтому мы несколько небольших экспортных сделок провели и на этом ситуацию закрыли.

Наверное, только в последние два года наша государственная политика стала несколько меняться. В правильную сторону. Чтобы хоть как-то помогать предпринимателям и в плане участия в каких-то международных мероприятиях, и в продвижении на международных рынках производимой в стране продукции, и в смягчении каких-



то таможенных формальностей и режимов. По всем этим направлениям улучшения есть, и они – значимые.

Однако на финансовых рынках ситуация, на мой взгляд, по-прежнему очень неблагоприятная: система такова, что получить кредит на вменяемых условиях, на условиях, которые могли бы быть для производителя приемлемыми, практически невозможно. Условия – околоскабальные... Несмотря на то, что залоговое имущество у нас есть – и оборудование, и собственные производственные площади, и т.д.

Эта ситуация, если говорить о мировом опыте и мировом рынке, делает нас неконкурентоспособными. Будем надеяться, что есть сейчас какие-то движения в сторону осознания этой проблемы, понимания необходимости принимать какие-то меры... Очень хочется надеяться, что изменения будут. Потому что без такой стратегической, очень конкретной поддержки со стороны государства конкурировать на международном рынке крайне сложно. Я могу назвать много параметров, из-за которых мы на сегодняшний день «вне игры».

Мы со своей стороны делаем все возможное, чтобы быть конкурентоспособными

ми как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Но есть такие факторы, бороться с которыми мы просто не в силах. И это наша боль...

НЕ ТАК ТРУДНА ИННОВАЦИЯ, КАК ЕЁ СЕРТИФИКАЦИЯ...

– Сейчас вы что-то поставляете за рубеж?

– Стараемся и, начиная с 2017 года, стали заниматься инжинирингом медоборудования. Сейчас выпускаем на рынок роботизированный реабилитационный тренажёр, который помогает людям после инсультов, после травм, в том числе спортивных, восстанавливать утраченные функции, возвращает мышечную память, позволяет, по сути, оживить конечности! Мы защитили мировой патент на эту технологию. Сейчас находимся на этапе, когда уже создана полностью роботизированная версия, под которую написана программа, позволяющая одновременно делать движения всем четырем конечностям.

Это очень важный, серьёзный аппарат, у которого очень большие перспективы, но... развивать его мы пытаемся за счёт собственных средств. Работа сопряжена с инжиниринговыми исследованиями, с введением и даже с рождением новых технических элементов. Это испытания, это апробации... Сертификация такого продукта стоит свыше двух миллионов рублей. А чтобы на эту сертификацию выйти, нужно провести массу всяких исследований, подготовительных работ, на которые тоже нужны деньги. Чтобы вывести такой продукт на рынок, необходимы десятки миллионов. Сделать это исходя из своих текущих средств для нас крайне тяжело.

– Казалось бы, за какие разработки государство вам должно платить...

– Очень сложно защитить, доказать что-то. С одной стороны, я понимаю, что государство не должно разбазаривать деньги, но уж больно сложен механизм получения финансирования. Поэтому мы и делаем всё сами.

Другое, но также очень интересное направление, которым мы сейчас серьезно занимаемся, – это специализированная мебель для судостроения. Наши системы мы для этого уже адаптировали, сейчас проходим все необходимые действия для сертификации и приступаем к реализации этого проекта.

И третье направление, которое мы сейчас запускаем, – это домашняя мебель. Точнее – серия мебели для современного жилья: мебель, которая трансформируется, мебель со встроенными гаджетами, с применением как натуральных материалов, так и различных специальных пластиков, ведь интересные материалы мы стараемся внедрять максимально.

Допустим, молодая семья приобрела небольшую квартиру-студию. Наша цель – обеспечить им с помощью нашей мебели на этой небольшой площади максимально удобное, комфортное и современное решение.

Наш проект «Q-мебель» позволит зонировать пространство в квартире. Если метраж маленький, а дети разнополые или если родители и подрастающие дети живут в одной комнате, то мы обеспечиваем возможность, максимально сохраняя жизненное пространство днем, в ночное время для различных по возрасту и полу обитателей квартиры его разделять, что позволит, допустим, ребенку сделать уроки, а взрослым уединиться...

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ЖИЗНЬ

– Если говорить о современности, то в одной из новостроек мне довелось увидеть квартиру столь, мягко говоря, странной планировки, что стены в ней располагались в том числе и под острыми углами. Провинившихся детей в них ставить ещё можно (архитектора, судя по всему, уже поздно), а вот шкаф или кровать... Можно ли у вас заказать мебель нестандартных, скажем так, параметров?

– Реализация наших планов была бы невозможна без реальной цифровизации. Мы поставили себе задачу, которую планируем реализовать буквально в ближайшие дни. Уже приобретено современное оборудование, станки с ЧПУ и российский программный продукт, кстати, очень высококачественный. Мы переводим на цифровые технологии все процессы: замеры, проектирование, производство... Мы используем для замеров 3D-сканер, который позволяет сканировать всё внутреннее пространство помещения и создавать его 3D-модель. Дальше при помощи соответствующих программ, которые у нас есть, мы проектируем нашу мебель и вписываем её в это помещение с точностью до миллиметра. То есть сегодняшний уровень установленного у нас оборудования и программ позволяет нам фактически забыть такое понятие, как «нестандарт». Мы можем делать любую мебель. В разумных, конечно, пределах... Программа позволяет при проектировании изделия учитывать все нюансы: изменять фурнитуру, использовать различные материалы. Это делается максимально быстро и корректно.

Приняв заказ у клиента в офисе, можно тут же автоматически передать его на производство. Технолог получает изделие как электронную модель. Специальная программа раскладывает это изделие на составляющие. Все последующие процессы тоже оцифрованы. То есть «распиловочный центр», назовём это так, «пилит» изделие на детали и панели, каждой детали присваивается свой индивидуальный

штрих-код, и дальше по всем станкам с ЧПУ она проходит с этим кодом. Каждый оператор его сканирует, станок автоматически настраивается на ту операцию, которую по данной детали нужно выполнить. В результате чего получается комплект деталей с максимальной точностью и качеством, потому что все параметры отслеживаются в автоматическом режиме. Таким образом, мы обеспечиваем максимально высокое качество изделий, максимальное их соответствие заданным характеристикам и максимальную скорость и точность.

Именно это мы сейчас у себя и реализуем. Уже в апреле эту линию запустим полностью. Это позволит нам максимально снизить издержки, повысить уровень качества и скорость производства работ. У нас в полтора раза увеличится производительность. Очень надеемся, что это позволит нам быть более конкурентоспособными и больше зарабатывать на этом рынке.

МОЖНО ЛИ «ВДОХНУТЬ ДУШУ» В «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»?

– Судя по всему, у вас не только собственная производственная база, современная и мощная, но и своя инженерная служба сильная...

– Я бы сказал, что она у нас очень компактная и очень эффективная. Мы называем её «проектное бюро». У нас в нем задействованы несколько человек, специалисты очень высокого уровня, которые

достаточно эффективно. И как раз сейчас мы по заданию заказчика осуществляем ряд инженеринговых проектов. По сути, это рождение каких-то новых специальных изделий с применением электронных элементов. Мы делаем комплексные проекты, которые позволяют объединить наши возможности в мебели с возможностями современной электроники.

– Есть программы «Умный дом», «Умный город», а у вас получается – «Умная мебель»?

– Да, именно умная мебель. Это интересно. Это очень интересно, в том числе и нам самим. Ведь на самом деле от любого дела – чем бы ты ни занимался – можно получить действительно большое удовлетворение. Надо просто подходить к нему с душой. И с профессиональным качеством.

Если бы у нас появилась ещё и возможность доступа к каким-то финансовым инструментам, мы бы, конечно, могли гораздо быстрее развиваться, быстрее внедрять какие-то новшества. Потому что задумок много, планов много, желание двигаться вперёд – огромное. Но развитие без инвестиций невозможно. У предпринимателя должны быть либо программы кредитования, либо субсидии – действительно реальные и доступные. Это бы нам сильно помогло. Ведь мы со своей стороны делаем всё возможное для того, чтобы делать качественный продукт и чтобы этот продукт был доступен для нашего потребителя.



хорошо знают свою сферу деятельности. Благодаря тому, что такими конструкторскими разработками мы занимаемся уже более пяти лет, сложилось какое-то внутреннее взаимопонимание, и работаем мы

Мне нравится то, чем мы занимаемся, и дай бог, чтобы мы могли и дальше развиваться и расти.

Беседовал Алексей Сокольский



ЕСЛИ ТЕБЕ «ГИППОКРАТ» ИМЯ...

Древнегреческому врачу Гиппократу вряд ли была известна даже часть тех знаний, с которыми знакомят сегодня студентов медицинских вузов, а уж о технических возможностях медицины XXI века он и мечтать не мог, но это не помешало ему на века стать «лицом» профессии, символом высокого морального облика и этики поведения врача.

Медицинскому центру «Гиппократ» вряд ли достанется даже часть тех средств, которые государство регулярно выделяет то на национальный проект «Здоровье», то на государственные программы «Развитие здравоохранения», но это не мешает ему становиться именно тем медицинским учреждением, в которое жители подмосковных Химок в случае необходимости обращаются. Даже несмотря на постоянное «улучшение качества, повышение эффективности и обеспечение доступности» медицинских услуг бесплатных...

Клятва Гиппократа – настолько сильная штука, что принципу «не навреди» настоящие медики остаются верны в общении не только с пациентами. Уже в начале разговора с генеральным директором группы компаний «Гиппократ» Назиром Сархадовым и его заместителем Юлией Дольниковой мы сразу договорились, что не будем критиковать никого из... – нет, не конкурентов – из коллег. А если и будем сравнивать – куда ж без этого – то разговор построим не в том ключе, «как у них плохо», а в том, чем в «Гиппократе» лучше. Потому что если не делать лучше, то зачем вообще что-то новое создавать?..

БЕРЕГ ЛЕВЫЙ, БЕРЕГ ПРАВЫЙ...

Первый медицинский центр из будущей сети открылся на улице Совхозной, 9 в левобережных Химках в 2012 году. Почему именно там? Потому что врач-уролог, кандидат медицинских наук Назир Сархадов в этом районе работал и не считал, что

медицинские услуги здесь являются доступными. Через несколько лет «Гиппократ» шагнул и на правый берег реки Химки, ставшей частью канала имени Москвы, да и на той же Совхозной открылась ещё одна клиника.

– Три клиники, одна из которых была больше ориентирована на детство, – рас-

сказывает Юлия Дольникова. – У нас очень сильная команда педиатров, к ним приходит не только весь микрорайон, но и весь город Химки, это уж точно. Потому что здесь очень профессиональные врачи. Например, Наталья Александровна Казакова и Тамара Юльевна Шибалкина лечат уже не одно поколение. Дети, которые у

них когда-то наблюдались, уже успели повзрослеть и стать родителями, и теперь приводят уже своих детей к знакомым и любимым докторам. А доктора эти очень грамотные, очень профессиональные, очень внимательные, добродушные, заботливые... Они настолько востребованы, очередь к ним настолько большая, что порой просто невозможно записаться! Хотя клиника и работает до девяти, они могут с пациентами задержаться, потому что такой у них подход: никого не бросят!

Но болеют не только дети, поэтому и возникла потребность в расширении. Так на Совхозной, 4 и открылся «Гиппократ» для взрослых.

– Потому что дети рано или поздно вырастают?

– И по этой причине, и потому что родителям стало всё нравиться. С их стороны стали поступать запросы на определенные услуги и для себя. А у нас политика такая: мы стараемся все запросы наших пациентов удовлетворить. Позвонил человек, спросил про какое-то исследование, а у нас оно не проводится. Пока... Нет – значит, будет! Через месяц-два мы постараемся его запустить.

– Не было у нас раньше КТ (компьютерная томография – ред.) для стоматологии, – поддерживает разговор Назир Шихмирзаевич, – значит, в ближайшее время появится! Исследование это очень важное и нужное: возможность получения панорамных 2D и 3D-снимков челюсти необходима для того, чтобы стоматологи могли проводить более качественное лечение, определять при имплантации наиболее правильную хирургическую тактику. Раньше, как правило, чтобы сделать такое исследование, пациенты ездили в Москву, теперь это будет возможно и у нас в Химках.

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА ПЛЮС СОПЕРЕЖИВАНИЕ»

В «Гиппократе» гордятся тем, что к ним и новые пациенты приходят, и те, кто уже пользовался их услугами, при необходимости возвращаются. Недавно при подготовке нового сайта своей клиники её сотрудники решили подсчитать, сколько пациентов у них было за период работы. Оказалось – 115 тысяч!..

– На первый взгляд, мы вроде бы и маленькие, – говорит Юлия Дольникова, – но на самом деле это не так. Мы планируем делать достаточно серьезные вещи и делаем их. Мы помогаем людям. Из услуг и направлений деятельности, которыми мы гордимся, можно выделить офтальмологию. В рамках социального проекта «Помощь пожилым людям» у нас проходит лечение катаракты и глаукомы по очень низкой стоимости.

– У нас стоит микроскоп Leica – на данный момент самый лучший в этом направлении, – добавляет Назир Шихмирзаевич, – и фактоэмulsionификатор Alcon самого последнего поколения. На таком современном дорогостоящем оборудовании мы и проводим операции. Причём операции эти проводятся без реабилитационного периода: уже через час пациент может спокойно идти домой. Катаракта и глаукома полностью уходят. Зрение восстанавливается.

– Мы понимаем, – продолжает он, – что для пожилых пациентов и такая цена – 25 тысяч рублей – бывает не очень, мягко говоря, доступной. Но если сравнить с ценами в других клиниках... Более того, мы сделали для них ещё и такой бонус – бесплатное предоперационное обследование. А это порядка 50 анализов, консультаций специалистов... Их мы тоже делаем бесплатно. Все врачи, которые у нас оперируют, – кандидаты медицинских наук, со стажем работы более 20 лет. Оперируют они и детей, и взрослых. Это очень грамотные, профессиональные и добрые люди.

– Вообще, если и говорить о наших преимуществах, – добавляет Юлия Викторовна, – то главное из них состоит в том, что в «Гиппократе» собран коллектив внимательных и заботливых врачей. Да и директор у нас такой человек. Это, наверное, и стало основополагающей при-

чиной создания медицинского центра. Наш приоритет – профессиональные качества совмещать с такими жизненными принципами, как забота о людях, любовь к людям, сочувствие, сопереживание. Мы стараемся никогда не оставить пациента, если он чем-то недоволен, если у него что-то случилось.

«САМЫЙ ПРАВИЛЬНЫЙ СПОСОБ О СЕБЕ ЗАЯВИТЬ»

Разговоры о деньгах – дело неприятное, но без них трудно обойтись, когда в эпоху «бесплатной медицины» рассказываешь о клинике платной...

– В системе ОМС (обязательное медицинское страхование) вы не работаете?

– Нет, может, к сожалению, а может, и к счастью, но не работаем, – отвечает Юлия Дольникова. – ОМС – это отдельная история... Сейчас, конечно, влияние частного бизнеса на эту систему уже стало ощущаться, но остаётся и очень много сложностей. Государство с «правилами игры» ещё не определилось, и частным клиникам очень сложно там что-то предпринимать. Мы за то, чтобы оказать качественную медицинскую помощь по доступным ценам. Почему ещё нас пациенты очень любят? – Потому что если вы посмотрите наш прайс, а особенно если сравните его с ценами других



клиник, то увидите, насколько у нас всё доступно. Возьмём, к примеру, такое направление, как стоматология-имплантология. Есть три ведущих мировых марки – Osstem, Nobel, Astra. У нас имплантация под ключ стоит около 30 тысяч рублей. Это уже с коронкой, с имплантом... Таких цен нет больше нигде. Если честно, то мы на этом практически ничего не зарабатываем. Мы просто хотим, чтобы пациенты пришли, посмотрели на наше качество, оценили наших стоматологов, и если им понравилось, то порекомендовали бы нас своим родным, друзьям и знакомым. Тем самым у нас увеличилось бы количество пациентов. То есть мы работаем на рекомендацию. Мне кажется, что это в нашей жизни самый правильный способ о себе заявить: никаких реклам, только оказание качественных услуг. Чтобы пациент вас порекомендовал, да и сам в дальнейшем обращался только к вам. Именно это – главное.

– Да, – продолжает Юлия Викторовна, – у некоторых, к сожалению, сложилось такое довольно устойчивое мнение, что, если он пойдут в частную клинику, то цены там будут обязательно завышены, что им непременно назначат и то, что им вовсе не нужно. Например, «зачем сдавать анализы на такие большие суммы?» Скажу так: когда мы делали наш преискурант, мы проанализировали все цены, сделали их настолько минимальными, насколько они только могут быть. При том что мы сотрудничаем с самой лучшей лабораторией. Она делает нам скидку. Это происходит за счет того, что у нас есть большие объёмы. Но сами мы на этой скидке не зарабатываем, мы дарим её пациентам, поэтому и цены на лабораторные исследования у нас настолько низкие.

Чтобы закрыть «ценовую» тему, добавлю, что, как выяснилось, платная клиника может стать «мостиком», по которому пациент может прийти и к бесплатному, но при этом качественному лечению:

– Мы сотрудничаем с университетской клиникой МГУ имени Ломоносова, являемся её представителями, – говорит Назир Сархадов. – У нас с ними договор, и по направлению наших специалистов для проведения тех операций, которые мы здесь у себя выполнить не можем, мы направляем в эту клинику. Госпитализация и дальнейшее стационарное хирургическое лечение, в том числе дорогостоящие высокотехнологичные медицинские операции, проводятся там для наших пациентов уже по системе ОМС – бесплатно.

«ПАЦИЕНТ СПИТ, ПРОЦЕДУРА ИДЁТ...»

Продолжим разговор об услугах, которые предлагает «Гиппократ».

– Есть у нас ещё и отделение косметологии, – продолжает рассказ Юлия Викторовна. – Несмотря на то, что это – медицинский центр, мы это направление тоже развиваем. У нас есть отличные врачи-дерматологи, и я бы посоветовала всем пациентам обращаться не просто в косметологический кабинет, где у человека, который проводит процедуры, порой нет медицинского образования, а приходить именно к нам. У нас даже уши прокалывают врачи, потому что эту, казалось бы, простую процедуру всё-таки лучше проводить в медицинских учреждениях.

Какие ещё у нас востребованные услуги? – Гастроскопия, колоноскопия – процедуры, скажем так, специфичные. Если вы представляете, что это такое...

– Представляю, хотя самому, слава богу, не приходилось...

– На эти процедуры пациенты обычно приходят бояться. Но если раньше эта услуга была такой же, как в обычных клиниках, то теперь она оказывается безболезненно, комфортно, под седацией... Есть такой медикаментозный сон, в который пациент на короткий промежуток времени погружается и абсолютно ничего не чувствует, пока врач проводит все нужные процедуры. Потом пациент пробуждается и всё – без какого-либо дискомфорта. Очень востребованная услуга.

Есть у нас своего рода «отделение женского здоровья»: гинекология, эндокринология... В ближайшее время откроется гинекологическая операционная, и мы сможем выполнять все виды женских операций. У нас работает команда хороших грамотных гинекологов с большим опытом. Они ведут беременность, выполняют все необходимые процедуры, оказывают все востребованные услуги. При этом постоянно совершенствуют свои навыки, обновляют знания, посещают многие различные профессиональные конференции.

– Вы уже говорили о партнёрских отношениях с клиникой МГУ, но ведь это не единственное научное и медицинское учреждение, с которым вы сотрудничаете?

– Мы являемся амбулаторной базой, на которой ведут приём и оперируют офтальмологи – специалисты кафедры глазных болезней РУДН. Специалисты клиники МГУ тоже и приём ведут, и хирургические операции проводят в наших условиях. Если возьмем отделение стоматологии, то у нас есть имплантолог Арсен Аланович Кадиев – «золотые руки», его постоянно приглашают читать лекции в компании Ostemp из Южной Кореи. В неделю у нас он проводит более 20 имплантаций. Являемся мы и партнерами, представителями Московской области в одной из немецких клиник – они тоже по нашим направле-

ям принимают пациентов, госпитализируют и проводят дальнейшее лечение со значительной скидкой.

– То есть пациенты могут пройти здесь обследование и...

– И если вдруг возникнет такая необходимость и желание лечиться за границей, то мы можем ему это организовать через немецкую клинику.

«ПЕРЕД НАШИМИ ВРАЧАМИ НЕТ «ФИНАНСОВЫХ ЗАДАЧ»

Любое хорошее дело не должно останавливаться в своём развитии. А постоянный рост числа клиентов-пациентов не даёт сомневаться в том, что «Гиппократ» – клиника хорошая. Итак – о планах развития...

– Очень востребована у нас стоматология, – рассказывает Юлия Дольникова. – Много пациентов, много желающих, и мы, конечно, хотим оказывать услуги день в день, в худшем случае – в ближайший день. Сейчас же у наших стоматологов, к сожалению, запись на неделю вперёд точно есть. Для того чтобы ситуацию поправить, мы недавно открыли на улице 9 мая центр имплантологии-стоматологии.

Ещё один большой наш проект – это клиника в Красногорске, Павшинская пойма, ЖК «Арт». В двухэтажном здании будут работать все врачи-специалисты: амбулаторный приём, оперативная хирургия... Все услуги, которые нужны и востребованы. Это такой глобальный наш проект...

– Значит не только в Химках, но и в Красногорске «Гиппократ» будет действовать по принципу «Если услуга нужна, то мы её предоставим»?

– Да и сейчас уже практически всё есть. Мы специально ведём статистику обращений пациентов. Если мы понимаем, что услугу спрашивают больше, чем два-три раза, то мы её внедряем. За этот год мы провели большую работу и практически все услуги у себя реализовали.

– А как и где вы подбираете кадры? В Москве находите? «Переманиваете» из столицы?..

– Да, с кадрами, конечно же, проблема есть, потому что по-настоящему хороших врачей, к сожалению, мало. А нам, как вы понимаете, нужны именно хорошие врачи. Мы используем сайт HeadHunter, который в принципе для этой цели и создан. Используем и собственные контакты: приглашаем к себе уже известных, с хорошими рекомендациями, с хорошей репутацией врачей, смотрим отзывы об их работе. Отбор у нас происходит очень не простой. Но со своей стороны мы тоже предлагаем врачам некоторые «плюсы» – хорошую зарплату, дружный коллектив, лояльное руководство, которое не будет



перед врачами ставить никаких «финансовых задач» и планов. Единственная задача – качественное лечение, соблюдение стандартов, хорошее отношение к пациенту.

– Про «финансовые планы» – это интересно... Ведь очень часто, когда речь заходит не только о частных клиниках, можно слышать разговоры о том, что врачи к тем болезням, которые действительно есть, приписывают ещё и несуществующие, лишь бы «срубить» побольше денег с пациента. Не знаю, насколько уж эти разговоры оправданы...

– Действительно, и это уже не секрет, в некоторых крупных медицинских сетях конкретные финансовые планы ставятся и перед руководством, и перед врачами. А в итоге страдает пациент. Не скрою, мне тоже, к сожалению, довелось в таких сетях поработать...

«В ХОРОШИХ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРАХ ОТТОКА ПАЦИЕНТОВ НИКОГДА НЕ БУДЕТ»

– И, тем не менее, почему при наличии медицины бесплатной люди всё-таки идут к вам?

– В поликлинику, – отвечает Назир Сархатов, – сегодня далеко не всегда можно попасть оперативно, не всегда там окажут качественную помощь. Там и время, отведённое на пациента, лимитировано. А

ведь иногда бывает нужно с ним не 15-20 минут, как это заложено в нормативах, а гораздо больше времени заниматься. Чтобы разобраться, чтобы понять, диагностировать.

– Действительно, мой друг-врач рассказывал: «Как на трибуне в Госдуме – «рекламент»... А ведь бывают как случаи, на которые мне и пяти минут хватит, так и те, когда приходится долго разбираться... И что делать, если время, отведённое на приём, вышло? Выгонять пациента? Сказать ему: «Ещё раз записывайся, приходи через неделю, тогда и продолжим»? А если я трачу больше времени на пациента, то меня наказывают...» Как такое вообще возможно?!..

– К сожалению, так действительно бывает. К счастью, не у нас. Мы на самом деле гордимся тем, что делаем. Мы делаем это с любовью, с душой, с заботой о пациенте. И они это чувствуют. Что касается поликлиник, то, к сожалению, в них ко всему прочему и далеко не все виды диагностики доступны, там всё очень минимизировано.

– Электронная запись в государственной клинике позволяет попасть к любому врачу. Через неделю... А то и через две. Через какое время пациент может попасть к вашим специалистам?

– Мы стремимся оказывать услуги день в день, в худшем случае – на следующий

день. Есть, конечно, очень востребованные врачи, к которым запись тоже за неделю или за две, но об этом пациенты заранее знают, и мы стараемся в таких случаях предупредить. Ведём мы и «лист ожидания», и если какой-то пациент выпишется, то мы обязательно предложим его время тем, кто на очереди.

– А если надо срочно, а у врача всё расписано?..

– Мы, в принципе, стараемся и это организовать: выделяем 10-15 минут и объясняем другим пациентам, что, мол, «извините, но возникла экстренная ситуация». Мы стараемся всем помочь, всем оказать услугу как можно скорее, потому что мы тоже прекрасно понимаем, что если нужно, то нужно сейчас.

– Время сейчас, мягко говоря, непростое. Не чувствуете ли вы оттока пациентов?

– Я скажу так: в хороших медицинских центрах оттока пациентов никогда не будет! Сейчас очень много клиник открывается и так же быстро закрывается. Потому что пациенты, когда они обращаются в эту клинику, либо чувствуют некий, простите, «развод на деньги», либо понимают в итоге, что услуга была оказана некачественно. Если эти две вещи исключить, то никаких кризисов в медицине никогда не будет.

Беседовал Алексей Сокольский



ДЕНЬГИ СКВОЗЬ ПАЛЬЦЫ, ИЛИ КАК НЕ УПУСТИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Когда предприниматель запускает бизнес, он, очевидно, опирается на результаты предварительного анализа рынка и целевой аудитории (ЦА). Но вот проект стартовал, а поток клиентов не радует. В чём дело? Как решить вопрос малой кровью, т.е. с наименьшими затратами, обсудим в этой статье.

У маркетинга много инструментов, которые позволяют решать вопросы лидогенерации, или привлечения клиентов. Главная проблема в том, что наиболее эффективные из них влетают в копеечку или попросту не подходят для малого и среднего бизнеса. Но есть универсальное решение, которое решает задачи малого, среднего и крупного бизнеса: будь то булочная, шиномонтаж, сеть коворкингов или крупная авиакомпания.

ПРИЦЕЛИТЬСЯ ПРАВИЛЬНО

Ваши потенциальные клиенты имеют схожие поведенческие привычки, и если аудиторию проанализировать и сегментировать, то вы поймете, в каких местах люди бывают в течение дня, недели, месяца.

А у мобильного оператора есть данные о геолокации, которыми абоненты делятся для того, чтобы быть в курсе о нужных товарах и услугах в зоне ближайшей доступности.

Соединим эти данные, и о вашей пекарне, которую вы открыли в прошлом месяце, узнает максимальное количество людей, бывающих в вашем районе.

ДОРОГА ЛОЖКА К ОБЕДУ

Отправьте по геотаргетингу онлайн за неделю до Пасхи сообщение о продаже



сдобных куличей по старинному рецепту со скидкой. Ваш поток клиентов заметно возрастёт, а покупатели будут благодарны за то, что первыми узнали о необходимом товаре поблизости.

Или, например, разошлите сообщения о скидках на замену шин в преддверии зимнего сезона всем автолюбителям района, где находится ваш автосервис. Это удобно для людей и ценно для бизнеса, поскольку о вашем УТП узнают целевые клиенты.

ГЕОТАРГЕТИНГ НА ИНТЕРЕСАХ

При настройке геотаргетинга критерий «бывают в моём районе» можно сочетать с интересами людей. Допустим, потенциальными клиентами коворкинга, помимо

предпринимателей, являются фрилансеры: частные практики, копирайтеры, IT-разработчики, маркетологи и пр. Их интересами может стать специфика работы и смежные направления. А триггером для написания объявления послужит извечная проблема удалёнщиков о трудностях работы дома: отвлекает семья, сложно самоорганизоваться, нет сообщества, которое мотивирует.

ЭКСПЕРТЫ РЕКОМЕНДУЮТ

Геотаргетинг – отличное решение для привлечения клиентов в разных сферах бизнеса. Основная задача этого инструмента – повысить эффективность рекламы за счёт прицеливания на максимально заинтересованную аудиторию. Например, когда авиакомпания информирует о новых предложениях на турецком направлении туристов, которые любят отдыхать в этой стране, то конверсия возрастает в разы, нежели делать рассылку всем подряд без учёта интересов. Эксперты МТС рекомендуют геотаргетинг как недорогое, но действенное решение лидогенерации. Обратите внимание на предложение «МТС Маркетолог», в котором предусмотрен данный сервис и многие другие, не менее интересные функции для вашего бизнеса.





ЛЮДИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ САМИ ПО СЕБЕ

Офис. Ежедневная работа с 9 до 18 вечера. Уже знакомая дорога и привычный коллектив. На первый взгляд это может показаться всего лишь несвязанными предложениями, но на самом деле это описание образа жизни большинства людей. Многие привыкли трудиться на работодателя, ежедневно выполняя функции, за которые в соответствии с российским трудовым законодательством им и платят. Никто не говорит, что это плохо, однако ничего не бывает совершенным, и работа на «кого-то» не исключение. Ведь это автоматически означает, что нужно подстраиваться под многие обстоятельства, которые, как правило, наемный работник выбрать сам не может: график, часы работы, коллектив, интересы руководителя. Зачастую по этим причинам некоторые люди в определенный момент своей жизни стремятся стать более самостоятельными и независимыми от этих факторов, но при этом иметь официальный статус. Такое желание может возникнуть в любом возрасте, вне зависимости от того, каким видом деятельности вы занимаетесь. София Дорожкина и Валерия Байраченко – две героини сегодняшней статьи, выбравшие как раз-таки противоположный классической системе работы путь. Валерия Байраченко – уже взрослый и опытный юрист, а София – юный мастер по маникюру на дому, ей всего 19 лет. Они, конечно, разные, однако их объединяет средство, которое они выбрали для легкой реализации своей цели. Почему же они пришли к такому решению и как смогли стать более самостоятельными? Об этом вы и узнаете, если продолжите чтение этой статьи.

«Если до нынешнего года вы хотели заниматься предпринимательской деятельностью, то у вас было два выбора: либо вы ИП, либо открываете фирму, а сейчас появилась еще и самозанятость, которая является отличной альтернативой с минимальными налогами и отчетностью», – подмечает Валерия Байраченко, которая, как и София Дорожкина, решила, что именно эта система налогообложения может стать для нее билетом к упрощенной работе.

Может показаться, что работа на себя подразумевает высокую степень ответственности и большие затраты. Трудно оспорить, что начинать вести собственное дело всегда страшно. Однако со ставкой 4% или 6% (а именно такой процент составляет ставка НПД) риск потерять большие суммы, даже в случае изменения своих планов, сводится к минимуму, не говоря уже о том, что «первые десять тысяч налогов прощаются». София Дорожкина сочла это для себя большим преимуществом, добавляя к предыдущей фразе следующее: «Налоговая ставка небольшая, а учитывая, что я оказываю услуги только физическим лицам, то мне необходимо заработать 250000 рублей, прежде чем я не начну платить налоги из своего кармана».

У Валерии Байраченко 20 лет стажа в юридических компаниях, во многих она занимала высокие должности. На мой вопрос, почему же она уволилась из крупной юридической компании, где, очевидно, были не-

плохие условия, а самое главное – стабильность, Валерия ответила, что для нее важнее личностный рост, а для этого необходимы новые цели и задачи:

«Есть люди, которым очень важна стабильность, они могут работать 20 лет в компании на одной и той же позиции, однако я не могу работать без очевидного роста. Мне нужно, чтобы постоянно были новые задачи. Я поняла, что юристом компании в этой ситуации я быть не могу. Не люблю однообразие, а вот когда ты работаешь сам на себя, ты сам можешь решать, что и как делать».

Налоги можно любить, а можно ненавидеть, но, скорее всего, они будут всегда. Однако это еще не означает, что у вас нет возможности выбрать систему налогообложения, которая подойдет именно вам. К тому же, как показывает практика, многие люди действительно стремятся к тому, чтобы вести свое дело легально, это позволяет им чувствовать себя спокойнее. Это же отметила Дорожкина София:

«Я могу спокойно и открыто искать клиентов, размещать объявления и работать, не боясь, что у меня снимут налоги или оштрафуют».

«Пять минут – и ты уже самозанятый» – вот так в шести словах можно описать процесс регистрации в приложении «Мой Налог», но я думаю, что лучше все же рассказать об этом поподробнее, учитывая то, что и на этот счет своим героини поделились своим мнением:

«Приложение для самозанятых очень удобное в использовании – 5 минут и ты уже самозанятый, официально и легально занимающийся своим любимым делом. Также в этом приложении можно легко сделать чек, и если клиенты попросят, то можно им его предоставить».

Конечно же, даже самая ясная система налогообложения не может быть совсем безоблачной, поэтому тема недостатков налога на профессиональный доход тоже важна. Проблемы, с которыми приходится сталкиваться людям, решившим перейти в самостоятельное плавание в сфере работы, отмечает Валерия Байраченко:

«Поиск клиентов, оформление с ними взаимоотношений – все это становится первоочередной заботой. У кого-то самозанятость является единственным источником дохода, поэтому формирование клиентуры – одна из основных проблем людей, которые ведут свое дело самостоятельно. К тому же иногда приходится сталкиваться с вопросами, связанными с взаимодействием самозанятых и юридических лиц. Объясняется это тем, что руководство компаний недостаточно осведомлено в вопросах налогообложения и не понимают, как правильно оформлять отношения с представителями новой налоговой системы».

Помните, в самом начале статьи я упоминала о том, что главная мотивация (а вместе с этим и отличие) работы на себя от рабо-



София Дорожкина

ты на руководителя заключается в возможности самой составлять себе график и организовывать работу? Так вот, самое время вновь об этом вспомнить. Помимо работы, София Дорожкина учится на первом курсе в университете, поэтому для нее особенно важно планировать все дела так, чтобы все успевать.

«Работа в салоне подразумевает жесткий график и зависимость от многих факторов. Так как я учусь на первом курсе в университете, мне удобнее оказывать услуги дома, потому что я могу сама выбрать, в какой день работать. В салоне все это решают за тебя».

Несмотря на очевидные различия героинь статьи, все же нельзя отрицать их очевидного сходства в определенных аспектах. Они обе четко представляют свои цели и приоритеты в работе и стремятся к упрощению ведения своей деятельности. Вероятно, что даже если бы закон о новой системе налогообложения все же не вступил в силу, они бы все равно занимались деятельностью, которую ведут сейчас, однако девушки отмечают, что самозанятость – наиболее подходящая для них система налогообложения из всех существующих на данный момент. Валерия Байраченко и София Дорожкина сами организуют свою работу, однако самым главным сходством остается то, что они обе занимаются любимым делом, приносящим счастье и пользу не только им самим, но и их клиентам, а новая система налогообложения просто значительно упрощает их работу, позволяя вести деятельности легально, спокойно и экономно.



Валерия Байраченко



ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ «ДЕФАЙНУМ»:

КАЧЕСТВО, ЦЕНА И КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПОСТАВКИ

В современных условиях большинству отечественных предприятий приходится нелегко, особенно при наличии сильных конкурентов из-за рубежа. Тем не менее, даже в такой обстановке многие производства чувствуют себя уверенно и не боятся трудностей, шаг за шагом завоеывая все новых заказчиков и производя востребованную на рынке продукцию, которая получает признание на территории всей страны, а в наиболее удачных случаях – и за ее пределами. Среди таких успешных компаний можно выделить ООО «Дефайнум», выпускающее продукцию под маркой Definum™ и занимающееся изготовлением электрических жгутов и кабельных сборок. О том, как фирме удалось добиться успеха, что помогает его развивать, рассказывает исполнительный директор ООО «Дефайнум» Пётр Александрович Верёвченко.

ООО «ДЕФАЙНУМ» ОСНОВАНО В 2008 ГОДУ И ЗАНИМАЕТСЯ КОНТРАКТНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЖГУТОВ И КАБЕЛЬНЫХ СБОРОК. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ ПОСТАВЩИКОМ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ БОЛЕЕ ЧЕМ 600 КОМПАНИЙ: ОТ НЕБОЛЬШИХ СТАРТАПОВ ДО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ. ИЗДЕЛИЯ КОМПАНИИ ПОСТАВЛЯЮТСЯ ПО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, А ТАКЖЕ В СОСТАВЕ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ЗАКАЗЧИКОВ РЕАЛИЗУЮТСЯ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ. ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ КОМПАНИИ ПОСТОЯННО ПОПОЛНЯЕТСЯ НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ.



Продукция «Дефайнум» широко применяется во многих сферах деятельности, в частности, при изготовлении и эксплуатации средств связи, управления и навигации. Она активно используется в промышленной автоматике, на наземном, воздушном и водном транспорте. Не обойтись без нее при производстве бытовой, компьютерной, банковской и кассовой техники, терминалов самообслужива-

ния, систем учета и контроля, а также при сборке осветительных приборов, робототехники и многих других изделий.

Сложность изделий варьируется от простейших заготовок до сложнейших изделий с тысячами элементов и точек подключения. Габариты – от миллиметров до десятков метров. Тиражи – от опытных образцов и уникальных изделий до массового производства с тиражами в сотни тысяч изделий.

– Петр Александрович, вы занимаетесь контрактным производством кабельных сборок и электрических жгутов. Почему именно контрактное производство? Какие оно дает преимущества?

– Контрактное производство позволяет сосредоточиться на узком сегменте рынка, на том, что компания знает и делает лучше других, позволяет не брать на себя риски, связанные с разработкой и реализацией продукции, финансированием проектов. Мы помогаем нашим заказчикам сосредоточиться на собственном продукте, не распыляя ресурсы на выпуск второстепенных, но от этого не менее важных частей продукции, гибко реагировать на изменяющиеся потребности и изготавливать сложную, высокотехнологичную продукцию с минимальными затратами. Это

особенно важно, когда речь идет о выпуске ограниченных серий, при котором формирование собственного жгутового участка не окупится даже в отдаленной перспективе. А ведь жгутовое производство – это не только высокотехнологичное дорогостоящее оборудование, но и высококвалифицированные кадры, которые не так-то легко найти и обучить.

ЖГУТОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ДОРОГОСТОЯЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ, НО И ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ, КОТОРЫЕ НЕ ТАК-ТО ЛЕГКО НАЙТИ

Готовая продукция не хранится на складе, а выпускается только по поступающим от клиентов заявкам в необходимом количестве и по готовности отправляется заказчику.

Складской запас материалов позволяет в кратчайшие сроки запускать производство большинства регулярно заказываемых изделий и рассчитывается так, чтобы его хватало на время поставки материалов от дистрибьютора или производителя. Политика компании предусматривает приоритет прямых поставок от производителей, минуя длинную цепочку посредников, что позволяет максимально оперативно получать необходимые материалы, при необходимости вносить корректировки в спецификации, а также держать под контролем вопросы качества поставляемых материалов.

– У вас обычно заказывают типовую продукцию или бывают особенные заказы, для выполнения которых нужно что-то менять, пересчитывать или дорабатывать?

– Весь расчет стоимости продукции формализован и строится на стоимости нормо-часа для соответствующей категории работ и едином алгоритме ценообразования для материалов, входящих в состав изделий. После подготовки технологической документации, включающей в себя перечень производственных и подготовительных операций, а также спецификацию, для расчета стоимости требуется лишь указать тираж, и применяющаяся у нас на производстве система автоматически рассчитает стоимость на единицу изделия с учетом скидок от объема заказа и истории заказов и проверит доступность материалов для выполнения



заказа. В отдельных случаях на больших проектах мы запрашиваем у производителей специальные проектные цены на материалы.

ПОСЛЕ ПОДГОТОВКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ДЛЯ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ТРЕБУЕТСЯ ЛИШЬ УКАЗАТЬ ТИРАЖ, И НАША СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКИ ПРОСЧИТЫВАЕТ СТОИМОСТЬ НА ЕДИНИЦУ ИЗДЕЛИЯ С УЧЕТОМ СКИДОК ОТ ОБЪЕМА ЗАКАЗА И ИСТОРИИ ЗАКАЗОВ И ПРОВЕРЯЕТ ДОСТУПНОСТЬ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА

Расчёт стоимости изделий может занимать от нескольких минут, если заказчик размещает дополнительный тираж уже выпускавшегося изделия, до нескольких дней, когда нам приходится готовить технологические карты и запрашивать цены от зарубежных производителей. Как правило, ответы по простым изделиям заказчики получают в день обращения или на следующий рабочий день.

Срок производства, условия оплаты, доставки, другие важные аспекты сделок фиксируются в выставляемых заказчиком счетах-офертах. Также мы работаем и с

давальческими материалами, но в этом случае документооборот заметно усложняется в соответствии с требованиями российского законодательства, т.к. в этом случае требуется заключение договора подряда, подписание спецификаций изделий с указанием наших и давальческих материалов, оформление актов выполненных работ и отчетов об израсходованных материалах, а также оформление документов на передачу давальческих материалов, готовой продукции и на возврат остатков материалов.

Наша компания также имеет ряд собственных разработок для различных отраслей, выпускаемых под собственным брендом Definum.

– Как вы считаете, в вашей отрасли конкретно вашей компании еще есть куда развиваться или можно остановиться на том, что есть сейчас?



«...приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать вдвое быстрее...» («Алиса в Зеркалье», Л. Кэрролл)

Технологии непрерывно совершенствуются, вычислительные мощности растут по закону Мура, логистические цепочки сжимают пространство и время, технологии перевода устраняют языковые барьеры, искусственный интеллект и обучаемые роботы все активнее вытесняют человека из производственных и логистических процессов. То, что еще десятилетия назад казалось недостижимым, устареет на глазах. Разница в объеме между глобальным и внутренним рынком сейчас составляет примерно два порядка. Любая компания, работающая на конкурентном рынке, непрерывно ищет и разрабатывает технологии и стратегии,





позволяющие остаться в бизнесе, и мы – не исключение. Это особенно важно при выходе на международный рынок, где добавляется еще большее число рисков и неопределенностей, а конкурировать приходится с лучшими глобальными компаниями.

ЛЮБАЯ КОМПАНИЯ, РАБОТАЮЩАЯ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ, НЕПРЕРЫВНО ИЩЕТ И РАЗРАБАТЫВАЕТ ТЕХНОЛОГИИ И СТРАТЕГИИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОСТАТЬСЯ В БИЗНЕСЕ, И МЫ – НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ЭТО ОСОБЕННО ВАЖНО ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК, ГДЕ ДОБАВЛЯЕТСЯ ЕЩЕ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ, А КОНКУРЕНЦИЯ СТАНОВИТСЯ ГЛОБАЛЬНОЙ.

– В связи с этим другой вопрос. Ваша отрасль сильно меняется, насколько на нее влияет развитие науки и техники? И есть ли какие-то новые тренды в отрасли в России и мире, которые обязательно необходимо учитывать в работе?

– Есть множество мировых и локальных трендов, которые влияют на нашу деятельность, причем они не обязательно напрямую связаны с нашей продукцией.

Начнем с того, что глобально меняется система отношений потребитель-производитель. В этой цепочке становится все меньше посредников и барьеров, но возрастает роль скрытых от глаза и внимания человека технологий.

Например, сейчас активно используются анализ и управление поведением по-

ребителя, основанные на тотальном сборе информации о нем. Ты еще не успел подумать о чем-то, но тебе уже это пытаются продать. Причем зачастую потребителю предлагают выбрать из множества вариантов размеров, форм, цветов, комплектаций изделий. В момент заказа изделия часто еще не существует – его передадут в производство только после оформления заказа. И концепция построения большинства современных производств сейчас позволяет выпускать единичные уникальные изделия, подогнанные под требования отдельного клиента. Практически любой товар или услуга доступны на расстоянии «одного клика».

Для проектирования, производства, сервисного обслуживания и в бытовых применениях все шире используются виртуальная (VR) и дополненная реальность (AR). Все большее значение получает экономика совместного использования недвижимости, транспорта, вещей, ресурсов. И это неполный список того, что влияет на развитие жизни и хозяйственной деятельности людей и компаний сейчас.

Что важно для нашего бизнеса, на данном этапе развитие большинства технологий лишь увеличивает потребность в передаче данных и электроэнергии, что, в свою очередь, усложняет электронную и электрическую начинку машин и механизмов, а это приводит к росту потребности в продукции нашей компании и ее усложнению.

При этом улучшение логистических процессов и устранение языковых барьеров делают доступными ранее недостижимые рынки, а появление гибко настраиваемых роботизированных систем позволяет максимально быстро реагировать на изменения требований к продукции и выпускать продукцию высочайшего качества с высокой степенью индивидуализации по приемлемой цене и в кратчайшие сроки.

ДЛЯ НАС ВАЖНО, ЧТО НА ДАННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЕ БОЛЬШИНСТВА ТЕХНОЛОГИЙ ЛИШЬ УВЕЛИЧИВАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРЕДАЧЕ ДАННЫХ И ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ЧТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, УСЛОЖНЯЕТ ЭЛЕКТРОННУЮ И ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ НАЧИНКУ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ, А ЭТО ПРИВОДИТ К РОСТУ ПОТРЕБНОСТИ В ПРОДУКЦИИ НАШЕЙ КОМПАНИИ

– Пожалуйста, расскажите подробнее о производстве и продукции с точки зрения экологической безопасности. Каков срок службы изделий, как они должны утилизироваться? Что еще делаете, чтобы минимизировать вред окружающей среде?

– При производстве продукции мы отдаем предпочтение технологиям, не загрязняющим окружающую среду, с минимальным количеством отходов и брака, с низким энергопотреблением, что позволяет минимизировать воздействие на экологическую ситуацию. Одним из наших ноу-хау является использование самосборной многоразовой упаковки, произведенной из вторсырья. Данная картонная упаковка используется на всех стадиях производства как тара для заготовок и после отгрузки часто повторно используется заказчиком, но уже как складская тара.

Обрезки изоляции, провода, упаковка материалов сортируются и сдаются на утилизацию или перерабатываются в другие полезные на производстве заготовки. В последние годы большинство производителей материалов перешло на бессвинцовые технологии. Наши изделия имеют высокое качество, что позволяет не менять их на протяжении всего срока службы готовых изделий, в состав которых они входят, не в пример современным лампочкам.

В некоторых случаях после завершения эксплуатации изделия дорабатываются для использования в следующих модификациях.



ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ МЫ ОТДАЕМ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЯМ, НЕ ЗАГРЯЗНЯЮЩИМ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ, С МИНИМАЛЬНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ ОТХОДОВ И БРАКА, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ МИНИМИЗИРОВАТЬ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

– Если говорить об управлении качеством и предприятием, что помогает делать это наиболее эффективно?

– В производственном процессе и при управлении компанией мы придерживаемся принципов и подходов философии непрерывного совершенствования Кайдзен, что также иногда называют принципами управления компании «Тойота».

Весь документооборот компании ведется в единой системе, что позволяет иметь под рукой актуальную, хорошо структурированную информацию обо всех аспектах деятельности компании и легко ее анализировать. Также это позволяет гибко управлять доступом к информации, обеспечивая сотрудников необходимым и достаточным ее объемом в соответствии с исполняемыми обязанностями. Кроме того, у нас ведется сквозной персонализированный учет всех технологических операций.

На регулярной основе проводится обучение, повышение квалификации и аттестация сотрудников. Развито наставничество, позволяющее наиболее полно и доступно передавать новичкам тонкости процессов.

Основные производственные и управленческие процессы документируются и регулярно актуализируются.

Кроме того, у нас разработана система, позволяющая контролировать заявки от первого контакта с клиентом до возврата отгрузочных документов и получения обратной связи по отгруженной продукции. На каждом этапе система позволяет планировать, анализировать и контролировать все необходимые для исполнения заказа ресурсы: информационные, человеческие, временные, материальные как в разрезе заказа, так и в целом по компании.



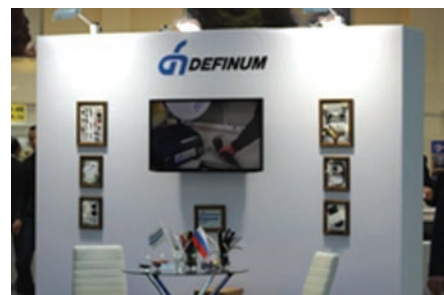
ВСЕ ДОКУМЕНТООБОРОТ КОМПАНИИ ВЕДЕТСЯ В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ИМЕТЬ ПОД РУКОЙ АКТУАЛЬНУЮ, ХОРОШО СТРУКТУРИРОВАННУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБО ВСЕХ АСПЕКТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ И ЛЕГКО ЕЕ АНАЛИЗИРОВАТЬ. ТАКЖЕ ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ГИБКО УПРАВЛЯТЬ ДОСТУПОМ К ИНФОРМАЦИИ, ОБЕСПЕЧИВАЯ СОТРУДНИКОВ НЕОБХОДИМЫМ И ДОСТАТОЧНЫМ ЕЕ ОБЪЕМОМ В СООТВЕТСТВИИ С ИСПОЛНЯЕМЫМИ ОБЯЗАННОСТЯМИ

В случае обнаружения отклонений в технологических процессах разрабатываются корректирующие и предупреждающие меры, что позволяет избежать отгрузки заказчикам продукции, не соответствующей полученному заданию на производство.

Технический архив компании регулярно пополняется и актуализируется. Даже обратившись повторно через годы, клиент может рассчитывать, что документация



по проектам будет бережно сохранена и предоставлена ему по первому требованию с учетом всех версий и модификаций. Такой подход позволяет нашим клиентам избежать потерь и предотвращает конфликтные ситуации.



– Налажено ли у вас взаимодействие с учебными заведениями города? Вы охотно принимаете на работу стажеров и студентов-выпускников?

– Увы, ни в Химках, ни в Серпухове не готовят по специальности, связанным с производством электрических жгутов и кабельных сборок.

Фактически нам приходится либо обучать сотрудников специальности с нуля, либо искать выпускников прошлых лет или людей с близким по смыслу техническим образованием.

Главные требования к соискателям – светлая голова и желание работать и совершенствоваться.

ГЛАВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОИСКАТЕЛЯМ – СВЕТЛАЯ ГОЛОВА, ЗОЛОТЫЕ РУКИ И, КОНЕЧНО, ЖЕЛАНИЕ РАБОТАТЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ



ООО «ДЕФАЙНУМ»

РОССИЯ, 141407, МОСКОВСКАЯ ОБЛ., г. ХИМКИ, НАГОРНОЕ Ш., Д. 2, ЛИТ. К, ПОМ. 42

(ТЕРРИТОРИЯ ЭМЗ, КОРПУС 8, ПОДЪЕЗД 14, 2-й ЭТАЖ)

ГРАФИК РАБОТЫ ОФИСА И СКЛАДА: ПН-ПТ 10:00-18:30

+7 (495) 766-1798

WWW.DEFINUM.RU

SALES@DEFINUM.RU

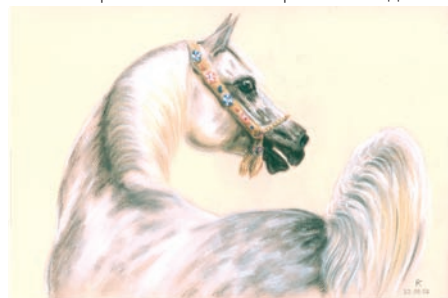
ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА: во всём—на коне!

Говорят: «талантливый человек — талантлив во всём». Ну, не во всём, возражу я, — но обязательно во многом. Потому что картины или стихи, музыка или прорывной бизнес-проект — плоды работы человеческой души. А, цитируя Цветаеву, «если душа родилась крылатой» — таким же будет то, что она подарит людям. Примеров не счесть! Вот и сегодня мы расскажем вам о человеке неординарном во всём, что делает. Это — художник-анималист, дизайнер и предприниматель Екатерина Борисова. Редкая женщина, про которую можно сказать: во всём—на коне!

Екатерина Альфредовна — член Творческого Союза художников и Союза Дизайнеров России, МФ ЮНЕСКО, член правления Химкинского отделения СХ Подмосковья.

Ну, и при этом — арт-директор рекламно-производственной фирмы «Альт», а ещё — председатель «Клуба деловые женщины городского округа Химки», отделения Общероссийской общественной организации «Деловые женщины России». Награждена орденом «За службу России».

В 2016 году Екатерина Альфредовна стала лауреатом премии губернатора «Наше Подмосковье» за проект «Я рисую лошадь», предназначенный для детей 7-16 лет, целью которого является научить рисовать лошадь с передачей пропорций, конструктивно-анатомического строения и особенностями породы. Получила «Золотую птицу», как лучший дизайнер. Да и вообще, её творческие достижения Борисовой можно перечислять долго.



Картина «Серая арабская кобыла»

Однако в детстве Кати почти ничто, казалось, не предвещало её художественной карьеры: свободное время она проводила не в изостудии, а на Центральном Московском Ипподроме. Правда, она не только училась гарцевать и ухаживать за лошадьми, но и рисовала их. В семье этому не удивлялись: прадед девочки был художником, а любимый дед Давид Кричевский, прошедший всю Великую Отечественную кавалеристом и передавший внучке любовь к лошадям — известным фотокорреспондентом, то есть тоже представителем «визуальных искусств».

И всё же о карьере профессионального художника Екатерина вначале не помышляла: стала инженером-проектировщиком, окончив МАИ, один из знаменитых оплотов

наших «физиков». (Правда, парадоксальным образом, и знаменитых «лириков» из его стен вышло немало: бардов, поэтов; вот и художников, оказывается!).

После падения с коня и перелома позвоночника о регулярных занятиях верховой ездой пришлось забыть, но рисовать лошадей Екатерина продолжала. Работ накопилось много, захотелось поделиться ими со зрителями. Выставилась сначала в родном МАИ, потом в Доме художника в Химках, затем в Измайлово, на Кузнецком мосту. В середине 90-х годов состоялась важная для художницы встреча — с директором Музея Коневодства России Д.Я. Гуревичем. Он высоко оценил способности Екатерины, поддержал, дал рекомендацию для вступления в Союз Художников.

В 1999-м Екатерину Борисову приняли в ТСХ России и МФ (ЮНЕСКО), в секцию графики: излюбленные техники художника — пастель и карандаш. Картины Екатерины Альфредовны можно увидеть на выставках Союза Художников России, в ЦДХ, Манеже, галереях, они хранятся в частных коллекциях. В 2015 году персональная выставка анималиста прошла в ТПП РФ, а в 2018 году в Гостином дворе. Ну и, конечно, её картины украшают ежегодные конские выставки «Эквирор» и «Иппосфера», их можно увидеть на соревнованиях в ОУСЦ «Планерная», на ЦМИ, и т.д. Ведь недаром её специализация в СХ официально определена как «анималист-ипполог»! Много лет Борисова являлась дизайнером различных конных выставок, таких как «Конная Россия», «Эквифорум» и сейчас активно работает с выставкой «Эквирор» в Сокольниках. Работы с изображением лошадей и других животных, выполненные Екатериной Борисовой, которые можно оценить на сайте анималиста



Фото Анны Смирновой
@a.a.smir

www.borisova.biz, это действительно — «портреты» в полном смысле слова, тонко передающие индивидуальность характеров четвероногих героев.

Но конечно, как дизайнер, Екатерина занимается не только иппо-тематикой. Она — автор множества логотипов фирм и мероприятий из самых разных сфер, лауреат и дипломант всевозможных художественных конкурсов и фестивалей в России и зарубежом. Работы Борисовой вошли в каталог «Сливки дизайна» от Союза дизайнеров России. Однако она заботится не только о продвижении собственного творчества: в 2013 году по идее Екатерины Альфредовны и при поддержке администрации Химок впервые был выпущен каталог «Химкинские художники», в который вошли 360 работ — Екатерины и 75 её коллег. А в марте 2019 года она стала соорганизатором проекта «Мир женщин», который показывает творческую сторону женщин-предпринимателей.

А ещё Екатерина Борисова — арт-директор рекламно-производственной фирмы «Альт». В работе она старается подчеркнуть индивидуальность каждого заказчика, ведь определяющую роль при создании полиграфической продукции играют два важных фактора: оригинальный дизайн и качественная полиграфия. Наличие собственной производственной базы, большой опыт работы в производстве полиграфии, наружной рекламы, сувенирной продукции позволяет компании «Альт» гарантировать высокий контроль качества и конкурентоспособные цены.

Подготовила Елена Александрова.



Полиграфия в классическом исполнении

ВСЕ ВИДЫ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ:

Дизайн любой сложности • Сувенирная продукция
Цифровая и офсетная печать • Наружная реклама

+7 925 508-71-62
kitten70@mail.ru

«МИА» – ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ЭЛЕГАНТНОСТИ ДАМЫ

Какой вы представляете современную деловую женщину? В классическом костюме от Шанель, с высокой прической и туфлях-лодочках на высоком каблуке? Или пушистом пуловере, качественных джинсах и удобных ботинках в стиле спорт-шик? Несомненно, что на официальных приемах и торжественных мероприятиях ничто не сравнится с классикой. Но в повседневной жизни и деловом ритме в первую очередь ценится удобство и комфорт. Особенно это касается обуви, где комфорт важен, как нигде. Именно поэтому строгая мода постепенно сдвигает позиции и уступает удобству. Раньше красивую обувь в стиле спорт-шик для повседневной жизни можно было найти только на зарубежном рынке. К сожалению, она не адаптирована к российским условиям: как погодным, так и химическим. Поэтому мы создали собственный обувной бренд «МИА» – обувь в стиле спорт-шик.



Фото Анны Смирновой
Instagram @a.a.smir

Уже два года на российском рынке мы представляем качественную дизайнерскую обувь, которая не только успешно конкурирует с западными образцами по удобству и внешнему виду, но и адаптирована к российским условиям. Наши коллекции производятся на отечественных фабриках, которые прошли строгий отбор, оснащены новейшим европейским оборудованием и отвечают за качество каждой пары. За счет российского производства розничная цена обуви получается ниже, а качество становится выше. Каждая партия проходит обработку защитными средствами от непогоды, соли и химии. За счет этого срок

службы существенно увеличивается. Еще необходимо отметить, что мы заботимся о здоровье наших женщин. Мы знаем, сколько проблем возникает при ношении неудобной обуви, особенно в условиях активного образа жизни. В колодках «МИА» имеется возможность заменить стандартную стельку ортопедической. А в случаях проблемных стоп или отеков во многих моделях предусмотрена регулировка ширины.

Об основных достоинствах бренда рассказывает генеральный директор фирмы «МИА», ее идейный вдохновитель и акционер Вероника Давыденко:

– Мы хотим, чтобы наши женщины были

самыми красивыми. Чтобы они успевали делать много дел и знали, что обувь не подведет их в любой ситуации: за рулем, на прогулке или на бегу в режиме дедлайна. Поэтому для производства мы используем только натуральную качественную кожу, проверенных поставщиков, стильный и сдержанный дизайн, выверенные колодки и умеренное количество аксессуаров. Мы отслеживаем мировые стандарты моды. Каждая новая коллекция учитывает новые направления. И самая взыскательная модница найдет у нас стильный и подходящий вариант. Наши коллекции обновляются два раза в год. Но если вам приглянулась модель



26-27
ИЮНЯ

VIII СРЕДНЕРУССКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

ЦИФРОВОЙ РЕГИОН

ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ
ЛЮДЕЙ БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

WWW.SEF-KURSK.RU

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



реклама