

БИЗНЕС

# диалог

МЕДИА

business dialog media

№11 ноябрь 2019

## ТОП-5

КОМПАНИЙ И ЗАВОДОВ  
КРАСНОГОРСКА.  
НОВОСТНАЯ ПОДБОРКА

ПЯТЬ КЛЮЧЕВЫХ  
ПРОБЛЕМ НА ПУТИ  
РЕАЛИЗАЦИИ ИДЕЙ  
«УМНОГО ГОРОДА»



## ВИКТОРИЯ БУНИНА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЦИИ И ПРОИЗВОДСТВУ ГК «ГЕКСА»:

«НЕТ ТАКОЙ ОТРАСЛИ, ГДЕ БЫ  
НЕ ПРИМЕНЯЛАСЬ НАША ПРОДУКЦИЯ»



**БЕЦЕМА**  
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД



Russian  
Exporter

ЗАВОД «БЕЦЕМА», ОСНОВАННЫЙ В 1932 ГОДУ (ДО 1991 ГОДА – «ЦЕММАШ»), ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ. НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ОТ РАЗРАБОТКИ ИНЖЕНЕРНЫХ РЕШЕНИЙ ДО ВЫПУСКА И ТЕСТИРОВАНИЯ ТЕХНИКИ В СОБСТВЕННОМ ИСПЫТАТЕЛЬНОМ ЦЕНТРЕ.

МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ПРОДУКЦИИ ВКЛЮЧАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ТЕХНИКИ: АВТОМОБИЛИ-САМОСВАЛЫ, ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНУЮ ТЕХНИКУ, ТЕХНИКУ ДЛЯ СОДЕРЖАНИЯ ДОРОГ, ПРИЦЕПЫ-ЦИСТЕРНЫ И ПОЛУПРИЦЕПЫ-ЦИСТЕРНЫ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ СВЕТЛЫХ

И ТЁМНЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ, ВОДЫ И ПРОЧИХ ЖИДКОСТЕЙ, ЦЕМЕНТОВОЗЫ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И НЕФТЕСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО РАЗРЫВА ПЛАСТА.

НА ПРЕДПРИЯТИИ ДЕЙСТВУЕТ СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА. ВСЯ ПРОДУКЦИЯ СООТВЕТСТВУЕТ ВЫСОКИМ ТРЕБОВАНИЯМ РОССИЙСКИХ ГОСТ Р ИСО 9001 И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ TUV (ГЕРМАНИЯ).



[www.becema.ru](http://www.becema.ru)  
Тел.: +7 495 777 0 227

## 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: Софья Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Алексей Сокольский,

Елена Александрова, Виктория Лукьянова.

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 19.11.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: www.ssnab.ru, www.becema.ru, www.pharmstd.ru, www.krls.ru, www.furgonkrasnogorsk.ru

**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**

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

**«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:**

Областной форум «Я – гражданин 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	Эльмира Хаймурзина: «Мы вошли в топ-10 муниципалитетов по развитию предпринимательского климата и стали лидером региона по поддержке социально ориентированного бизнеса»
6	Топ-5 компаний и заводов Красногорска. Новостная подборка
8	«Гекса» – путь к успеху
14	Завод «Бецема»: традиции качества, инновации и конкурентоспособность
18	Ателье «Кристина»: одежда для ценителей качества
20	ЗАО «Исток»: прицепы-фургоны из Красногорска для отдыха и бизнеса
24	Михаил Армеев: «Задача нашей компании – не допустить встречи соседей в судах...»
26	Николай Бурмистров, «Сервискласс»: «За аутсорсингом – будущее!»
28	Мария Кулькова: «У каждого в жизни бывает счастливый случай»
30	Клиника «НЕБОЛИТ» в Красногорске: диагностика, лечение и профилактика заболеваний для всей семьи «Если долго ждать очередных изменений в земельном законодательстве, можно остаться без собственности...»
34	ТПП Волоколамска взяла на себя инициативу объединить усилия местной власти
40	Как и зачем проводить праздники для детей
42	Медицинский центр «Здоровье-в»: эффективная помощь по доступным ценам
44	Мусор – не проблема
46	Вилена Штефан: «Я – счастливая женщина!» – проект моей души
48	Пять ключевых проблем на пути реализации идей «умного города»



На обложке:

Фото: Александр Падежов

На фото: заместитель генерального

директора по коммерции

и производству ГК «Гекса»

Бунина Виктория Анатольевна



## ЭЛЬМИРА ХАЙМУРЗИНА:

Мы вошли в топ-10 муниципалитетов по развитию предпринимательского климата и стали лидером региона по поддержке социально ориентированного бизнеса

«Красногорск – динамично растущий округ, уникальный по составу населения. 46% жителей – молодые люди в возрасте до 35 лет, формирующие запрос на качественно новый уровень жизни и комфорта. Вместе с представителями нашего бизнес-сообщества мы проводим полную перезагрузку в сферах здравоохранения, спорта, культуры и образования. В этом году мы вошли в топ-10 муниципалитетов по развитию предпринимательского климата и стали лидером региона по поддержке социально ориентированного бизнеса. Сегодня в городском округе Красногорск зарегистрировано 15 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, от которых только в виде налогов местный бюджет получил больше 1,2 миллиарда рублей по итогам 2018 года. Устойчивое экономическое развитие – основа развития Красногорска, а формирование благоприятного инвестиционного климата – наша первоочередная задача», – рассказывает Эльмира Абдулбариевна Хаймурзина, глава городского округа Красногорск Московской области.

### РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

По состоянию на 1 октября 2019 года – 15 404 субъекта МСП.

Прирост количества субъектов МСП на 10 тыс. населения составил 128,4%. Среднесписочная численность работающих в организациях МСП 38 516 человек, что составляет 38,52% от общей численности работающих (с ИП 47 176 человек).

Общий объем отгруженной продукции, выполненных работ и услуг предприятиями МСП за 9 месяцев 2019 года составил 15 210 360,5 тыс. руб., или 8,5% от общей суммы отгруженной продукции всех предприятий округа.

### ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА

В рамках муниципальной программы городского округа Красногорск «Развитие малого и среднего предпринимательства» на 2017–2021 гг. на финансовую поддержку в 2019 году выделено 9 984 000 руб.

В текущем году приём заявок на участие в конкурсе осуществляется в электронной форме посредством государственной информационной системы Московской области «Портал государственных и муниципальных услуг Московской области», расположенной в сети Интернет: \\\slugi.mosreg.ru.

Красногорск по праву считается деловой столицей Подмосковья. Здесь находятся флагманы российского бизнеса и индустрии, такие как «Крокус Групп», ПАО «КМЗ», КНАУФ, ТПК «Союзснаб», АО «БЕЦЕМА», ЗАО «Исток», ОАО «Красногорсклексредства», ОАО «Биомед им. Мечникова».

22.05.2019 – создан Совет директоров при главе г.о. Красногорск и проведено первое заседание. В состав Совета директоров вошли 15 руководителей организаций самых крупных налогоплательщиков городского округа Красногорск.

Губернатор Московской области Андрей Воробьев принял участие в открытии флагманского производства



систем для модульного домостроения на базе КНАУФ в Красногорске.

– Очень приятно, что КНАУФ инвестирует в Россию, Подмосковье, приятно, что нормой стало высокое производство и помощь молодым специалистам, которые могут получить все навыки здесь, на производстве, – подчеркнул Андрей Воробьев.

Новый цех модульного домостроения – пошаговый конвейер, где изготавливается базовый модуль (более 80% будущего здания), готовый к транспортировке на строительную площадку. Но-

вое производство (ООО «Новый Дом») не имеет аналогов в России.

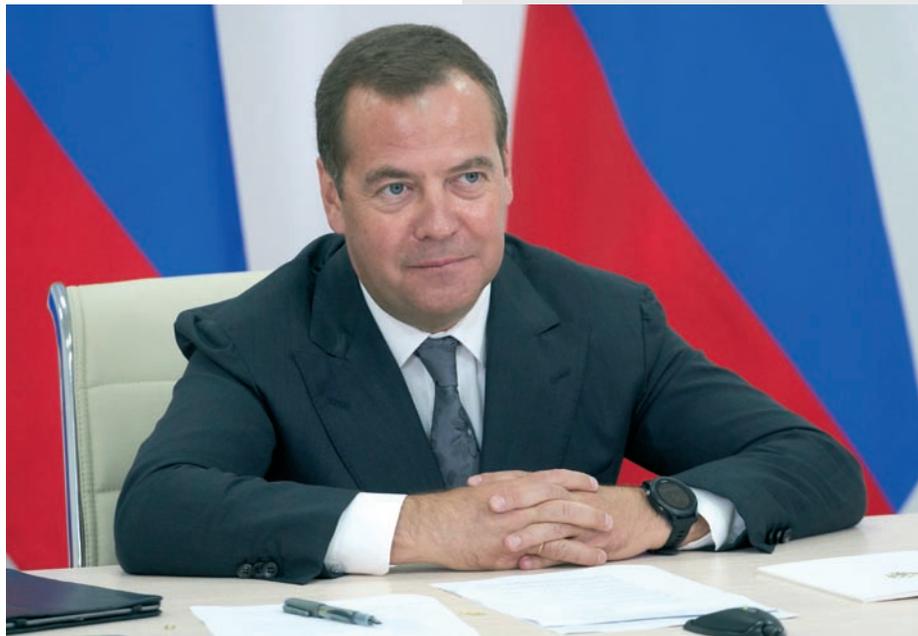
На территории бизнес-комплекса «Гринвуд» прошла торжественная церемония закладки камня, которая положила начало строительству второй очереди парка.

Бизнес-центр – один из крупнейших налогоплательщиков округа, а создание второй очереди – строительство выставочного центра – будет способствовать созданию ещё не менее 4 тыс. рабочих мест и укреплению экономических, культурных и политических связей между Россией и Китаем.



Особое внимание в округе уделяется подготовке высококвалифицированных кадров. В нашем округе – три среднеспециальных учебных учреждения: ГБПОУ МО «Красногорский колледж», Красногорский филиал Московского областного колледжа №1 и Красногорское хореографическое училище (Филиал Московского Губернского колледжа искусств). По тридцати разным специальностям учится больше 3,5 тысячи студентов и трудится 289 преподавателей.

Студенты Красногорского колледжа регулярно занимают высокие места в чемпионатах рабочих профессий WorldSkills. Высочайший уровень подготовки нового IT-колледжа #Ростелеком недавно отметили председатель Правительства РФ Дмитрий Анатольевич Медведев и губернатор Московской области Андрей Воробьев. Договор о создании IT-колледжа в Красногорске был подписан на Петербургском международном экономическом форуме в 2019 году. IT-колледж появился благодаря программе софинансирования из федерального и областного бюджетов. С 1 сентября 2019 года в IT-колледже будут обучаться порядка 1,2 тысячи студентов, из них 271 – по договору о контрактно-целевой подготовке. Практика и стажировка начнется со второго курса, при этом 65% практических за-



ятий студенты IT-колледжа будут проходить на производстве у своего потенциального работодателя.

Соглашение о совместном российско-китайском производстве подписали в Красногорске президент группы компаний «Союзснаб» и бизнесмен Ванг Вейцзань (г. Ханьданы, КНР). Красногорское предприятие будет поставлять на китай-

скую фабрику «Кангнуо» сырьё для фруктово-ягодных наполнителей мороженого. Благодаря достигнутым договоренностям на предприятии «Союзснаб» появится 500 вакансий.

Перспективы сотрудничества в инвестиционной, культурной и образовательной сферах обсудили глава Красногорска Эльмира Хаймурзина и вице-мэр правительства г. Ханьданы У Цзиньян.



В рамках традиционных выездных совещаний «рабочая среда» глава г.о. Красногорск Эльмира Хаймурзина посетила 14 крупных предприятий и организаций, ознакомилась с их работой, обсудила концепции развития и также текущие вопросы. В частности, на территории округа работают широко известные фирмы, такие как:

- Шоколадная фабрика «Конфаэль», на которой трудится более 300 жителей округа.

- Флагман отечественной IT-индустрии DEPO-computers занимает седьмую строчку в мировом рейтинге производителей серверов и является лидером отечественного рынка в этой отрасли, мощность предприятия 80 тысяч единиц продукции ежегодно.

- АО «Биомед» им. Мечникова, старейший в стране производитель органической иммунобиологической продукции со столетней историей. В прошлом году выпущено более 350 тыс. упаковок препаратов. Важно, что они не профилактические, а лекарственные и диагностические. Работают здесь наши жители, а котельная снабжает теплом и горячей водой не только предприятие, но и ближайшие школы и детские сады.

- Мебельная фабрика «Дана Мебель», штат – 85 человек, мощность производства – 800 единиц готовой мебели в месяц. Цеха оснащены новейшим оборудованием, направлено на импортозамещение.

- Технопарк «Нахабино». На площади более 2 гектаров расположены 74 резидента – медицинский центр, складские помещения, офисы и разнообразные производства полного цикла (от бумажных стаканчиков до гончарной мастерской). Инвестблок администрации и руководство технопарка намерены привлечь ещё одного резидента.

- Семейный центр «Улей» – это 12 резидентов под одной крышей на площади 1500 кв. метров. Всё, что нужно семьям с маленькими детьми, – от детского сада до развивающих кружков и даже соляной пещеры. Более 1000 человек охватывает центр ежемесячно. Помещение лицензировано для работы с детьми и соответствует СанПиН и пожарным нормам. Здесь можно протестировать любую бизнес-идею, чтобы затем начать своё дело с нуля. «Улей» получает региональные и муниципальные субсидии, а также пользуется поддержкой Агентства социальных инициатив и объединения «ОПОРА РОССИИ».

Красногорск стал первым муниципалитетом в Подмоскowie, где начал работать Центр медиации. Трёхстороннее соглашение по развитию примирительных процедур подписала глава г.о. Красногорск Эльмира Хаймурзина, руководитель



общественной приёмной Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Московской области в г.о. Красногорск Денис Французов и руководитель Центра медиации Московской области Мария Светлова подписали трёхстороннее соглашение о сотрудничестве по развитию примирительных процедур (процедуры медиации).

## ПЛАНЫ НА 2020 ГОД

### *Развитие МСП*

В рамках оказания поддержки малому и среднему бизнесу по муниципальной программе «Предпринимательство городского округа Красногорск на 2020–2024 г.» предусмотрено выделение субсидий.

Субсидии выделяются по следующим направлениям:

- частичная компенсация затрат на уплату первого взноса (аванса) при заключении договора лизинга оборудования;

- частичная компенсация затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг);

- частичная компенсация затрат субъектам малого и среднего предпринимательства

тательства, осуществляющим предоставление услуг (производство товаров) в следующих сферах деятельности: социальное обслуживание граждан, услуги здравоохранения, физкультурно-оздоровительная деятельность, реабилитация инвалидов, проведение занятий в детских и молодёжных кружках, секциях, студиях, создание и развитие детских центров, производство и (или) реализация медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, а также технических средств, включая автотранспорт, материалов для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов, обеспечение культурно-просветительской деятельности (музеи, театры, школы-студии, музыкальные учреждения, творческие мастерские), предоставление образовательных услуг группам граждан, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам, ремесленничество;

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

По всем вопросам можно обратиться по телефону: 8 (495) 562-46-68 (отдел развития малого и среднего бизнеса администрации г.о. Красногорск).

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

Планируется привлечение новых инвесторов в индустриальный парк «Нахабино»: в области производства противопожарной техники; пищевого производства; фармацевтического производства; коммунальной техники.



# ТОП-5 КОМПАНИЙ И ЗАВОДОВ КРАСНОГОРСКА. НОВОСТНАЯ ПОДБОРКА

## ТПГК «СОЮЗСНАБ»



### ЗНАКОМСТВО С ОТДЕЛОМ ВКУСОАРОМАТИЧЕСКИХ ДОБАВОК И ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ АРОМАТИЗАТОРОВ

В отделе производят разработку сухих и жидких ароматизаторов и компаундов гастрономического направления. Используются высококлассное аналитическое и лабораторное оборудование, современные базы душистых веществ. Применяются новейшие технологии производства ароматизаторов и компаундов. Оборудование, позволяющее качественно разрабатывать ароматизаторы и компаунды, – хроматомасс-спектрометр Perkin Elmer, системы пробоподготовки, лабораторные реакторы, диспергаторы, гомогенизаторы фирмы IKA, распылительные сушилки Anhydro.

Аромосинтезатор – собственная разработка специалистов группы компаний «СОЮЗСНАБ». По заданной программе прибор мгновенно воссоздаёт нужный ароматический профиль из нескольких десятков компонентов и позволяет корректировать тончайшие оттенки аромата в режиме реального времени. Специалисты ГК «СОЮЗСНАБ» анализируют и разрабатывают ароматизаторы любой сложности и формы: жидкие ароматизаторы и ароматические эмульсии, сухие нанесённые ароматизаторы, ароматизаторы формы спрей-драй, технологические (реакционные) ароматизаторы, сложные многокомпонентные ароматические компаунды для различных отраслей пищевой промышленности.

<https://ssnab.ru/ru/innovacionno-tekhnologicheskij-centr#bread-about>

## АО «БЕЦЕМА»

### ОТГРУЗКА АВТОМОБИЛЕЙ БЦМ-194 С БОРТОВЫМ КУЗОВОМ НА ШАССИ VOLVO FM-TRUCK 6x4



Машиностроительный завод «Бецема» выполнил очередной заказ по поставке автомобилей-зерновозов БЦМ-194 с 32-кубовым бортовым кузовом VOLVO FM-TRUCK 6x4 (колесная база 4600 мм). Партия готовой продукции была отгружена для компании-импортёра АО (Н) «Вольво Восток».

Продукция завода предназначена для перевозки зерна и семечки и полностью соответствует заявленным требованиям заказчика.

### СПЕЦИФИКАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ БЦМ-194

Зерновозы предназначены для транспортировки зерновых культур.

Объем кузова составляет 32 кубических метра.

Кузов установлен на надрамнике, передний и задний борта стационарные, верхняя его часть неподвижная, а нижняя открывается на верхних петлях.

Интересная особенность – стойки бор-

тов производства компании «Бецема».

Кузов оснащён сдвижным тентом, тент сворачивается в продольном направлении, на его бортах установлены крючки для крепления тента.

Конструкция надстройки шасси грузового автомобиля оснащена стяжками средних стоек кузова, благодаря которым увеличивается жёсткость в поперечном направлении. Борта выполнены из специального стального гнутого профиля.

Разгрузка перевозимой продукции выполняется за счёт бокового наклона автомобиля на специальной платформе на объекте разгрузки на правую или левую сторону.

По желанию заказчика автомобиль может быть оснащён гидрооборудованием для разгрузки перевозимого зерна путём подъёма кузова на левую или правую сторону.

Технические данные надстройки: сварной каркас из стальных профилей, с рёбрами жёсткости, материал – низколегированная сталь 09Г2С, днище, материал – низколегированная сталь 09Г2С, толщина 4 мм, основание платформы состоит из поперечин и продольных усилителей.

Передний, боковые и задний борта из специального стального гнутого профиля.

<https://www.becema.ru/novosti/zernovoz-bcm-194>

## ЗАО «ИСТОК»



14 сентября произошло знаковое для городского округа Красногорска событие – День города! В честь праздника были организованы народные гуляния и выставочные мероприятия, значительная часть которых прошла на территории городского парка Красногорска.

ЗАО «Исток» совместно с Ассоциацией малого бизнеса Красногорского района приняло активное участие в праздновании Дня города, представив на центральной аллее Красногорского парка одну из наиболее востребованных моделей – ИСТОК 3792М4 «Автомомото».

Ключевой особенностью данного прицепа-фургона является возможность перевозки мототехники и использования фургона в качестве жилого модуля (изотермические свойства будки, изготовленной из сэндвич-панелей, обеспечивают высокую изолированность внутреннего пространства от внешних погодных условий).

Прицеп ИСТОК вызвал неподдельный интерес у посетителей парка, в особенности учитывая тот факт, что производство находится в родном Красногорске.

<http://furgonkrasnogorsk.ru/novosti/213-den-goroda-krasnogorsk-2019>

## ОАО «КРАСНОГОРСКЛЕКСРЕДСТВА»

### ЗАБЫТЬ О ТРЕВОГАХ С ПРОДУКЦИЕЙ «ФАРМАЦВЕТ»



О невращении говорят при чрезмерном истощении нервной системы, сопровождающемся утомляемостью со снижением когнитивных и физических способностей. Характерна «раздражительная слабость» – быстро возникающее чувство недовольства, сменяющееся агрессией, истерикой, а затем апатией. Часто невращение сопряжено с появлением чувства скованности мышц, головной боли, нарушением качества сна, дискомфортом со стороны желудочно-кишечного тракта.

При подобном ухудшении самочувствия требуется незамедлительная помощь квалифицированного специалиста. Лечение зависит от преобладания циклов возбуждения или апатии. Также в рамках комплексной терапии для устранения таких симптомов, как нервная

возбудимость, нарушение сна могут быть показаны растительные седативные средства, которые можно найти в линейке продукции «ФармаЦвет».

Состояние, спровоцированное психологическими травмами, требует коррекции с помощью психотерапии.

Но наряду с этими методами лечения специалист может посоветовать приём тех или иных лекарственных трав и сборов для устранения состояний, осложняющих лечение неврозов, среди них – повышенная нервная возбудимость, бессонница. Так, в линейке бренда «ФармаЦвет» производства АО «Красногорсклексредства» можно найти соответствующие сборы.

<https://www.krls.ru/articles/davayte-menshenervnichat/?redesign>

## ОАО «БИОМЕД» ИМ. И.И. МЕЧНИКОВА



ОАО «Биомед» им. И.И. Мечникова – один из старейших производителей иммунобиологической продукции. Предприятие не случайно носит имя выдающегося учёного-биолога И.И. Мечникова. В его создание и развитие внесли вклад такие известные ученики И.И. Мечникова, как Л.А. Тарасевич, Л.Н. Дятроптов, Е.Н. Марциновский, А.И. Абрикосов.

«Биомед» им. И.И. Мечникова был создан на базе Московского научно-исследовательского института вакцин и сывороток, основанного в 1919 году. Здесь было начато производство дифтерийно-скарлатинозной вакцины, противоскарлатинозной, противогангренозной и противостолбнячной сывороток. Создано первое в стране производство препаратов крови человека (противокоревой гаммаглобулин, альбумин и фибринолизин).

В 1988 году произошло отделение производства от института. Предприятие получило название «Биомед» им. И.И. Мечникова.

Для совершенствования эффективности выпускаемых лекарственных препаратов и методов контроля качества на предприятии АО «Биомед» имени И.И. Мечникова запланирована реализация до 2020 г. следующих программ:

1. Программа внедрения маркировки идентификационными знаками, сериализации и агрегации продукции.

2. Программа мероприятий по актуализации НД, методов контроля и стандартизации лечебных и диагностических алергенов.

[https://pharmstd.ru/page\\_337.html](https://pharmstd.ru/page_337.html)

A woman with shoulder-length brown hair and blue eyes is looking thoughtfully to her right. She is wearing a black V-neck top under a patterned blazer with red, white, and blue tones. The background is a blurred office or indoor setting with green plants on the right.

# «ГЕКСА» – ПУТЬ К УСПЕХУ

Всё, что окружает человека в быту, на работе или в транспорте, изготовлено из материалов, которые обладают различными свойствами и характеристиками. Искусственное сырьё создаётся человеком с помощью прогрессивных технологий, которые постоянно обновляются и совершенствуются. Созданные на основе технологий материалы обладают исключительными эксплуатационными качествами, которые определяют их большое распространение и обширное применение. С каждым годом доля искусственных материалов, применяемых в различных отраслях народного хозяйства, увеличивается благодаря разнообразию физических свойств и структуры такого сырья, как полимерные материалы. Одним из ведущих производителей полимерных материалов в нашей стране является Группа компаний «Гекса». Сегодня мы беседуем с заместителем генерального директора по коммерции и производству ГК «Гекса» Буниной Викторией Анатольевной.

*– «Гекса» – это группа компаний. Ваша продукция используется в различных отраслях, ваше производство рассредоточено в разных регионах нашей страны. Как за эти 20 лет происходило становление компании?*

– Я по образованию химик, и мне всегда было интересно что-то создавать, открывать новое. Но на первом этапе компания была небольшая, всего три человека, и мы занимались только торговлей. Постепенно развивались, получали дополнительную прибыль, которую вкладывали

в расширение. В 1998 году был открыт первый производственный филиал в Дубне, через год было открыто первое торговое представительство в Санкт-Петербурге. В 2002 году была открыта вторая производственная площадка в Тверской области, в г. Торопец. Постепенно, своими силами, без посторонней помощи, мы шли к тому, что имеем на сегодняшний день, – это Торговые дома практически во всех федеральных округах России, два зарубежных Торговых дома – на Украине и в Казахстане, объём производства более

18000 тонн продукции в год, штат свыше 1500 человек и собственная логистическая компания.

*– Как изменился рынок полимерных материалов за то время, что существует ваша компания? Появились ли какие-то новые технологии производства?*

– Рынок изменился очень сильно. Он растёт очень быстрыми темпами, так как практически в каждом сегменте нашей с вами жизни необходимы эти материалы. Это и самая обычная мебель для дома или

В 1998 ГОДУ БЫЛ ОТКРЫТ ПЕРВЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФИЛИАЛ В ДУБНЕ, ЧЕРЕЗ ГОД БЫЛО ОТКРЫТО ПЕРВОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. В 2002 ГОДУ БЫЛА ОТКРЫТА ВТОРАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ, В Г. ТОРОПЕЦ.





**МЫ РАБОТАЕМ ПО ЧЕТЫРЁМ ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ: ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ФОРМЫ И ПРОЧНОСТИ ДОРОЖНОГО ПОКРЫТИЯ; МЕДИЦИНСКАЯ ПРОДУКЦИЯ – ОДНОРАЗОВЫЕ РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ; СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО – ЗАЩИТА АГРОКУЛЬТУР И СОЗДАНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО УРОЖАЯ БЕЗ ХИМИЧЕСКИХ СРЕДСТВ; И ЧЕТВЕРТОЕ НАПРАВЛЕНИЕ – ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ, ЗАЩИТА ФАСАДОВ ОТ ПРОМЕРЗАНИЯ, ОТ КОРРОЗИЙНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ.**

офиса, это медицина, строительство, сфера услуг, ну, то есть нет такой сферы, где бы не применялись полимерные материалы. Особенно сейчас очень распространено применение одноразовых изделий. Когда мы только начинали, наша продукция была больше новаторством, чем реальностью, мало кто понимал назначение этого материала. Сейчас же этими изделиями пользуется каждый, даже не задумываясь.

**– Технологии тоже наверняка изменились?**

– Технологии меняются ещё быстрее, чем нам кажется. Это такой бесконечный и непрерывный процесс. Мы стараемся быть всегда, что называется, «в теме», следим за изменениями, сами разрабатываем новые технологические решения, приобретаем новые гранулы, сами изучаем их составы, готовим смеси, композиции и оперативно внедряем их в производство.

**– В каких отраслях находит применение продукция ваших предприятий?**

– Как я уже упомянула, сейчас нет такой отрасли, где бы не применялась наша

продукция. Но именно мы работаем по четырём основным направлениям: дорожное строительство – для поддержания формы и прочности дорожного покрытия; медицинская продукция – одноразовые расходные материалы; сельское хозяйство – защита агрокультур и создание качественного урожая без химических средств; и четвертое направление – это строительство домов, защита фасадов от промерзания, от коррозионных воздействий.

**– В последнее время государство всё больше делает уклон на развитие экспорта, что вы делаете для его увеличения? С какими странами или компаниями сотрудничаете?**

– Мы очень тесно общаемся с Российским экспортным центром. На сегодняшнем этапе мы разрабатываем необходимую техническую документацию, чтобы иметь возможность поставлять свою продукцию в европейские страны. Помимо этого, проводим много исследований и испытаний в других странах. Например, в Египте мы проверяем наши материалы на воздействие местных внешних природных факторов.



*Самое главное наше преимущество – это полный цикл производства, начиная от гранул и заканчивая конечным продуктом. В основном наши конкуренты останавливаются на одном каком-то производственном цикле. И второй момент – у нас очень большой ассортимент продукции и много технологий.*



Был опыт сотрудничества с Италией, со всеми странами СНГ, ведём переговоры с Францией. То есть не только с помощью государства, но и своими силами мы развиваем экспорт продукции на внешние рынки.

**– Как вам удаётся конкурировать с другими крупными игроками на рынке производства схожих материалов? Какие есть преимущества в вашей продукции?**

– Самое главное наше преимущество – это полный цикл производства, от гранул до конечного продукта. В основном наши конкуренты останавливаются на одном каком-то производственном цикле. И второй момент – у нас очень большой ассортимент продукции и много технологий. Мы узкоспециализированная компания по развитию композиционных материалов. Обращаясь к нам, клиент может быть уверен, что мы разработаем и создадим для него именно то, в чём он нуждается. Ему остается только определиться, какие требования к материалу он предъявляет и какие показатели ему нужны. У нас есть своя полностью оборудованная лаборатория, которая позволяет измерять все показатели и свойства материалов.



**– Как осуществляется контроль качества вашей продукции? На каждом производстве есть свой контролирующий отдел или же это какое-то централизованное управление? Что делаете с некачественной продукцией?**

– У нас есть централизованная лаборатория, расположенная на главном, «материнском» производстве. Помимо этого, у нас есть система отдела качества, которая осуществляет входной контроль, операционный контроль и контроль выхода. То есть на каждом этапе идет проверка, отправка в лабораторию и выявление проблемных точек во всем цикле производства.

**– При таком обширном производстве нет ли сложностей с подбором персонала? Проводит ли ваше предприятие социальную политику в отношении персонала? Какие меры поддержки/привлечения работников вы предпринимаете?**

– Думаю, мы не исключение. Нам, как и многим крупным производственным объектам, не хватает людей. Мы стараемся оптимизировать процесс, высвобождая рабочую силу. И находить другие решения возникающей проблемы нехватки персонала. Для наших сотрудников мы проводим обучение два раза в год. У нас есть собственный эколо-

гер, куда мы возим сотрудников и их детей, а также проводим там недельное обучение наших специалистов. Помимо этого, стараемся помогать материально, даём ссуды под низкие проценты, поддерживаем в сложных жизненных ситуациях.

**– Сейчас очень остро стоит проблема экологии. Ваше производство имеет какое-то вредное воздействие на окружающую среду?**

– Наша продукция экологически чистая, завод располагается в лесу и не несёт негативного воздействия на экологию. Но мы всё равно контролируем весь производственный процесс на предмет вредных выбросов и готовы всегда принять необходимые меры по его устранению.

**– Помимо производственного процесса, вы занимаетесь благотворительностью. Расскажите, какие проекты вы ведёте? Что в планах?**

– Мы общаемся с детскими фондами, помогаем им. В г. Торопец есть детский сад, которому мы помогаем. Если к нам обращаются за поддержкой и помощью, мы стараемся никогда не отказывать. Можем помочь провести ремонт зданий, купить необходимые средства гигиены, какие-то вещи. Для детей сотрудников мы устраиваем праздники, мероприятия, приуроченные к общепризнанным датам.

Елена Засименко



## ЗАВОД «БЕЦЕМА»:

# ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА, ИННОВАЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Завод «Бецема» – один из старейших лидеров отечественного машиностроения, уникальный путь развития и становления которого привел к авторитету и признанию в отрасли. Сейчас предприятие самостоятельно проектирует и выпускает технологическое оборудование различного назначения, дорожно-строительную технику, самосвалы, прицепы и полуприцепы, цистерны, оборудование для нефтедобывающей промышленности и другие виды спецтехники, востребованные не только в России, но и за рубежом.

### ШАГИ К УСПЕХУ

История предприятия насчитывает уже без малого 90 лет. В далеком 1929 году по решению партии и правительства на окраине подмосковного села Павшино (нынешний Красногорск) началось строительство одного из первенцев отечественной индустрии – завода по производству железобетонных изделий.

Продукция завода была жизненно необходима крупнейшим стройкам страны: Московскому метрополитену, каналу Москва-Волга, заводу «Динамо» и другим народно-хозяйственным объектам. Поэтому благодаря упорному труду коллектива за семь предвоенных лет объем продукции увеличился с 10,3 тыс. до 30 тыс. кубометров железобетонных изделий, при этом количество рабочих удвоилось и достигло 900 человек.

В годы Великой Отечественной войны за самоотверженный труд коллективу предприятия неоднократно вручалось переходящее Красное знамя Государственного Комитета Обороны СССР. А за успехи в ратном труде 467 работников, в том числе 386 женщин, были удостоены высоких наград Родины.

По окончании Второй мировой войны было решено изменить профиль предпри-



тия «Стандарт-бетон» и переориентировать его на выпуск машиностроительной продукции. Это произошло после того, как в подмосковный Красногорск по репарации из Германии поступило оборудование фирмы «Мессершмит», которое надо было осваивать. Первые послевоенные

годы предприятие занималось выпуском сушильных камер-печей, обечаек, вращающихся печей для обжига клинкера, конвейеров для сыпучих и кусковых материалов, машин для заготовки торфа. Наряду с серийными изделиями заводчане производили индивидуальное оборудование для строительства гидроэлектростанций. Изготовленные ими двухгоризонтальные башенные краны и земснаряды для намывки грунта использовались при строительстве Каховской, Куйбышевской, Ангарской и Братской электростанций.

В 1955 году завод получил два почетных заказа: на металлоконструкции для сборных щитовых домов, которые планировалось установить для ученых советской антарктической экспедиции, и на производство узлов для Останкинской телебашни. В середине 60-х предприятие было переименовано и стало называться «Красногорский завод цементного машиностроения». К этому времени его продукция была известна в странах СЭВ, Китае, Вьетнаме, Монголии, Ираке, Сирии, на Цейлоне и других странах. Ведущие конструкторы и технологи завода побывали в США, чтобы освоить изготовление высокопроизводительных элеваторов по американской лицензии. А в 1975 году

первый опытный образец элеватора был установлен в городе Спасск-Дальний, где красногорцев по сей день вспоминают добрым словом, потому что элеваторы и конвейеры и до сих пор хорошо работают, не требуя капитального ремонта. Для монтажа и обслуживания продукции завода специалистов «Цеммаш» приглашают в Болгарию, Польшу, Ирак и Вьетнам.

В 1977 году новый цех завода приступил к массовому выпуску минераловозов и золовозов для сельского хозяйства, автоцементовозов грузоподъемностью 15 и 20 тонн, пневмоперегрузателей зерна, клинкерного конвейера, элеватора производительностью 400 кубометров в час.

В 1991 году директор завода В.С. Трифонов и глава голландского концерна «Бегеманн» Ван Ден Ньювенхойзен, уже имея двухлетний положительный опыт совместной работы, вышли в Правительство СССР с предложением создать совместное акционерное общество.

22 марта 1991 года Совет Министров СССР принял решение о реорганизации Красногорского завода «Цеммаш» в совместное закрытое акционерное общество «Бецема» (от сочетания слов «Бегеманн» и «Цеммаш»). Это было первое в Советском Союзе и России приватизированное предприятие.

Усовершенствование продукции нового предприятия начинали с улучшения внешнего вида изделий. Для этого приобрели покрасочные камеры фирмы CWN (Нидерланды), что позволило значительно улучшить качество лакокрасочных покры-

тий, а также дало возможность выполнять сложные покрасочные схемы, наносить красивые надписи. Эти машины сразу стали выделяться на дорогах страны.

Голландская сторона помогала заводским специалистам посещать европейские предприятия, выпускающие подобную продукцию, и приобретать новые лицензии на выпуск техники. Так была приобретена лицензия у фирмы «Хобур» на выпуск бензовозов. Специалисты завода прошли обучение в Голландии, и первая машина была выпущена на заводе в 1995 г. Она достойно показала себя за время эксплуатации, при пробеге более 2 млн километров ни разу не было утечки бензина. Несмотря на кризис, господствовавший в машиностроении России в 90-е годы, завод продолжал развиваться.

В это время также был разработан и изготовлен цементовоз ТЦ-21, который стал головным образцом целой серии таких машин различной грузоподъемности. Новый цементовоз был оснащен компрессором БЦМ-1 (производство «Бецема»), не имеющим аналога в России.

В середине 90-х дорожное строительство было одним из лидеров экономики, и акционерное общество «Бецема» активно участвовало в тендерах на новые разработки техники, которые проводило Министерство дорожного строительства. Так были выиграны тендеры на проектирование и изготовление опытных образцов партий машин для ямочного ремонта дорожных покрытий и гудронаторов нового поколения.

В рамках стратегии диверсификации началось производство машин для перевозки муки и комбикормов. Позднее к этому списку добавились полуприцепы для перевозки спирта и молока. Для нужд нефтегазовой отрасли были разработаны машины для перевозки сжиженного газа (пропан-бутан), а также значительно расширена серия бензовозов.

### **ДЕНЬ НЫНЕШНИЙ**

Сегодня «Бецема» – это колоссальный, наработанный годами опыт плюс современные инновации. Именно профессиональный коллектив стал той основой, на которой держалось и продолжает развиваться предприятие. Вот такое сочетание сплоченного коллектива и западных технологий дало предприятию новую жизнь и позволило удержаться на плаву.

Сейчас завод обладает практически всеми технологическими переделами, такими как: кузнечное производство, цеха механической обработки, механосборочное производство, лаборатория контроля материалов, технические подразделения, термическое производство, окрасочное производство, рентгенкамеры. Перечень вспомогательных служб цехов также достаточно внушительный: ремонтный участок, энергоцех, тарный цех со своей лесопилкой, железнодорожный узел, учебный комбинат, инструментальный участок, складское хозяйство, транспортный цех и др.

Чтобы обеспечить высокое качество продукции, завод организовал испыта-



тельный центр, где идёт отладка тормозной системы каждой выпускаемой машины. Центр имеет лицензию Госстандарта России.

С целью успешного освоения колёсной техники и своевременных поставок подвесок на «Бецема» было освоено производство одноосных, двухосных и трёхосных подвесок рессорного типа и пневмоподвесок совместно с нидерландской фирмой Weweler. Все литые детали, горячая штамповка осей, механическая обработка и сборка производились заводом, что позволило отказаться от приобретения осей у других предприятий.

На заводе изготавливают лучшие в стране топливозаправщики, битумовозы, цементовозы, гудронаторы, машины для перевозки сжиженного газа.

Завод производит самосвалы и сотрудничает с такими гигантами автомобильного производства, как Volvo, MAN, Scania, Iveco, Ford, Mercedes, DAF, Renault. Все эти фирмы – партнёры завода. Сегодня завод устанавливает на их названные шасси не только самосвальные кузова, оснащенные лучшими в мире гидравлическими цилиндрами фирм HYVA (Голландия) и Binotto (Италия), емкостями для перевозки светлых и темных нефтепродуктов, сыпучих материалов, пищевых жидкостей, надстройками для ремонта и обслуживания дорог.

Высокий уровень качества продукции завода «Бецема» соответствует требованиям мировых лидеров машиностроения, что подтверждается долгосрочными соглашениями с такими фирмами, как Volvo, MAN, КамАЗ, Scania.



#### ЧТО В ПЛАНАХ

Предприятие не стоит на месте и продолжает развиваться. Оно участвует в различных государственных программах и федеральных проектах, расширяет ди-

лерскую сеть по стране. Сейчас основное внимание направлено на изучение и освоение зарубежных рынков. Не так давно представители завода побывали на международной выставке в Иране, где про-

дукция «Бецема» имела огромный успех. Благодаря этому появилось множество перспективных направлений в области поставок в страны Востока.

На сегодня, пожалуй, самое приоритетное направление – это разработка и производство оборудования для нефтегазодобывающей отрасли, в частности, оборудования для гидроразрыва пластов. Большое внимание здесь по традиции продолжают уделять дорожной технике, поскольку сейчас в стране реализуется крупный проект по приведению дорожной сети в надлежащее состояние. Ещё одно главное направление: производство цементовозов. В этой области у предприятия имеется колоссальный опыт и множество собственных разработок, которые сегодня с успехом реализуются. Налажено тесное сотрудничество с одним из лидеров отрасли – немецкой компанией «Шмидт». Уже выполнена часть организационных мероприятий для создания совместного предприятия «Бецема-Шмидт», начата разработка проекта коммунально-дорожной машины. Взаимовыгодное

сотрудничество, обмен профессиональным опытом и наработками позволяя максимально эффективно стимулировать экономический рост для обеих сторон.

Машиностроительный завод «Бецема» успешно прошёл первый этап сертификации по программе «Сделано в России» от Российского Экспортного Центра и получил официальный статус экспортера России.

Знак Russian Exporter и оценка деловой репутации повышает статус компании среди конкурентов, увеличивает уровень доверия со стороны инвесторов, клиентов и партнёров.

Для участия в программе АО «Бецема» прошло процедуру добровольной сертификации, во время которой эксперты Российского Экспортного Центра провели независимую оценку компетенций и внешнеэкономического потенциала компании, а также проверили продукцию завода на соответствие требованиям российского законодательства. В результате предприятие получило официальный сертификат Russian Exporter и было внесено в Российский реестр добросовестных экспортёров и электронный каталог [madeinrussia.com](http://madeinrussia.com).

Специалисты Российского экспортного центра высоко оценили уровень подготовки предприятия к процедуре сертификации и отметили, что на заводе уделяется большое внимание постоянному развитию производственной базы, работе с персоналом и выстраиванию деловой репутации.

Необходимо уделять много внимания привлечению и обучению кадров, корпоративной культуре.

Очень важен хорошо оснащённый парк оборудования. Только имея собственные мощности, можно делать качественный и экономически выгодный и для производителя, и для потребителя продукт.

Необходимо иметь собственных конструкторов, способных разработать что-то новое с учётом зарубежного опыта. Для этого надо постоянно отслеживать, что происходит в мире в области конструирования, и использовать это в сочетании со своим опытом. Необходим также строгий контроль над качеством продукции, контроль над состоянием рынка и индивидуальный подход к каждому клиенту. На заводе в рамках этого принципа технику дорабатывают так, чтобы она стала максимально эффективной в конкретных условиях эксплуатации. И, конечно, удобный послепродажный сервис.

Вот во всех этих направлениях завод и ведёт постоянную работу. Уделяет внимание кадровой политике, обновляет оборудование, создаёт новые модели, предлагает клиентам возможность дооснащения техники и расширяет сеть сервисных центров.

#### КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ

Современные технологии и оборудование, несомненно, важны для любого производства, но именно кадры являются определяющими в жизни любого предприятия. На «Бецеме» это знают и понимают, а потому кадровая и социальная

кадров, рост профессионализма каждого сотрудника и культивирование трудовых традиций. Немаловажное значение имеет социальная и экономическая ответственность предприятия.

«Бецема» рассматривает своих работников как стратегически важный ресурс, который обеспечивает развитие производства и успешное достижение поставленных целей. Как отмечают специалисты, коллектив предприятия по-настоящему устойчив. Более половины всех сотрудников имеют стаж работы на предприятии по 30 лет и более. Остальные работники трудятся здесь по 15 и более лет. Результатом внедрения системы мотивации и социальных бонусов стало практически полное отсутствие текучки кадров. Новый найм персонала происходит, чаще всего, в связи с открытием новых отделов и участков производства или переходом сотрудника на вышестоящую должность.

На предприятии функционирует профсоюзная организация, занимающаяся вопросами поддержки и защиты прав трудящихся. Немалая роль отводится отдыху и занятости работников вне трудовой деятельности. На заводе организована собственная футбольная команда, а дети сотрудников имеют право на льготный отдых в специализированных лагерях и санаториях.

Высокая эффективность работы достигается также посредством внедрения корпоративной культуры. Профессиональные конкурсы с достойными призами, праздники и другие общественные мероприятия помогают объединить коллектив, сделать его настоящей командой, способной добиваться самых высоких результатов. Корпоративные ценности «Бецемы» – предмет гордости для каждого работника.

Одна из наиболее острых проблем в кадровой политике любого предприятия – удержание персонала. На заводе этот вопрос решается путём создания чёткой и прозрачной системы оценки работы. Каждый сотрудник знает, как может развиваться его карьера, от чего зависит формирование оплаты труда и какие есть возможности её повышения, какие существуют пути для карьерного роста. Большое внимание уделяется вопросам обучения и развития персонала. Есть индикаторы полезности каждого работника, которые позволяют и самим сотрудникам, и службе персонала организовывать свою деятельность максимально эффективно. Развитая система корпоративной коммуникации обеспечивает быстрое решение конфликтных ситуаций и даёт персоналу полную информацию о жизни предприятия.

Социальная политика завода позволяет создать комфортные и безопасные условия труда, предоставляет гарантии защиты от несчастных случаев и обеспечивает поддержку молодых специалистов.



#### СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Что надо для успешного развития предприятия? Прежде всего, сформировать эффективный коллектив и такую систему мотивации, которая сможет удержать опытных и перспективных сотрудников.

политика машиностроительного завода «Бецема» – это краеугольный камень в деятельности предприятия. Кадровая политика основывается, прежде всего, на таких ключевых моментах, как стабильность коллектива, сокращение текучести



## АТЕЛЬЕ «КРИСТИНА»: ОДЕЖДА ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА

– Елена, расскажите, пожалуйста, с чего всё начиналось.

– Само ателье мы с мужем Алексеем купили благодаря нашей дочке. А получилось так: после рождения Кристины я не стала возвращаться на телевидение, так как работа там требовала частых командировок, а я не хотела расставаться с ребёнком. Сидела дома и думала, в какой сфере себя реализовать. Муж подарил мне машину. Но оказалось, что водить я не могу, потому что мне страшно, и каждая поездка заканчивалась слезами. В итоге было решено продать авто и... тут на глаза нам попало объявление о продаже ателье. Учитывая, что я в школьные годы шила, причём делала это неплохо, мы подумали, что можно ведь купить это ателье на деньги от продажи машины. Так и получилось, причём всё в один день! Стоит сказать, что громким словом «ателье» это вряд ли можно назвать. На тот момент оно представляло собой просто съёмное помещение с одной машинкой и оверлоком, где работала одна швея, с которой нам впоследствии пришлось расстаться. А уже через месяц после покупки нам срочно пришлось искать новое помещение. За один день мы переехали на новое место, и этот адрес не меняем вот уже пять лет, а занимаемые нашим производством площади расширились с 10 до 150 кв. м.

Кстати, ателье младше дочери на полгода, и мы с мужем считаем его практически вторым нашим ребёнком.

– Как удавалось справляться с маленьким ребёнком и работой на себя?

– Каждый день у нас с мужем был забот с коляской, причём несколько раз в день. Покормив дочку, мы бежали в ателье принимать заказы, по пути развешивая объявления о том, что мы открылись, а заодно и о том, что нам нужны швеи.

Собственно, хорошие швеи на самом деле всегда нужны. Это сейчас большой дефицит. Ситуация, когда человек приходит в швейный цех и говорит: «Я умею шить!», а садится за машинку – и становится ясно, что ему и ровную строчку проложить – большая проблема, типична. Но нам всё-таки удалось набрать персонал. Плохие швеи уходят, а хорошие остаются. И сейчас у нас небольшая, но слаженный коллектив, который, к счастью, справляется с объёмами заказов.

Так вот, возвращаясь к исходному вопросу, дочь, можно сказать, выросла в ателье и до сих пор с большим удовольствием приходит туда. А я черпаю энергию и силы, глядя на то, как мой ребёнок и проект развиваются.

– Можете подробнее остановиться на заказах? Насколько востребовано индивидуальное шитье? Что в основном люди просят сделать?

Из Волгодонска – в Москву, из успешных тележурналистов центральных телеканалов – в сферу кройки и шитья. Примерно так можно вкратце описать путь, который проделала наша героиня Елена Клочкова, и совершенно об этом не жалеет. Препятствием опыт работы и творческие задатки помогают успешно развивать собственное дело – ателье по ремонту и пошиву одежды в Краснотурбинске, а главным стимулом вести бизнес является дочка, именем которой и назвали ателье – «Кристина».

О том, как бывший тележурналист нашёл себя в шитье, даёт ли этот бизнес ощутимую прибыль и есть ли у современных ателье перспективы в будущем, говорим с Еленой Клочковой.

– У нас сейчас работает цех, который вырос на базе ателье, и само ателье. Что касается цеха, в нём трудятся 12 человек, включая закройщика, технолога и, конечно, швей. Все они специалисты высокого уровня. Здесь мы принимаем заказы на пошив одежды малыми и средними партиями, от трёх до 200 единиц на модель. Строим лекала, отшиваем образец и партии. Шьём женскую одежду, в основном это юбки, брюки, платья, жакеты, пальто. Но на самом деле можем сшить всё, кроме купальников и нижнего белья. Кстати, много одежды отшиваем для различных брендов и для моего собственного бренда ElenKlo Studio – туники, юбки, кофточки и не только.

Также мы предоставляем такую услугу, как печать на ткани, нанесение логотипа на сувенирную продукцию.

Если говорить конкретно об ателье, оно работает на ремонт и пошив одежды, и его услуги тоже востребованы. Это неудивительно, ведь качественные услуги всегда пользуются спросом. Но они не всегда дешёвые. В принципе, хорошее дешёвым не бывает, это факт, особенно учитывая, насколько искусные и опытные люди выполняют работу. В ателье у нас работает мастер с 20-летним опытом. Думаю, она может сделать всё, кроме пошива мужского пиджака. Зато женскую одежду она шьёт превосходно, особенно из дели-

катных тканей. Кроме того, мы сильны в выполнении таких услуг, как, например, укоротить, перешить, уменьшить в размерах или, наоборот, увеличить, посадить на фигуру. Всё это мы тоже делаем очень хорошо.

С какой просьбой приходят чаще всего? Укоротить брюки. В день мы укорачиваем от 3 до 12 пар. Спасибо производителям одежды, благодаря им у ателье всегда есть работа.

Если говорить о необычных заказах, однажды мы уменьшали костюм для собачки: снимали с неё мерки, укорачивали длину. Когда костюм был готов, хозяйка была счастлива, и пёс тоже.

**– С чем связано существование сразу и ателье, и цеха?**

– Я разделяю работу швейного цеха и работу ателье, потому что в них трудятся разные люди, у них разные цели, разные скорости выполнения заказов. И бюджет тоже разный. Причина, почему мы решили организовать швейный цех, проста – одним ателье сыт не будешь. Оно работало на самоокупаемость. То есть зарплату сотрудники получали, аренду мы платили, налоги. А себе ничего не оставалось. Цех исправил это положение вещей. А почему средств от ателье не оставалось? Совсем не потому, что неправильно была выстроена финансовая схема или ещё что-то. Всё дело в том, что у нас мало шьют одежду индивидуально. Это дорогое удовольствие. А покупательская способность снизилась, если верить экономическим новостям.

Но при этом желающих сохранить свою одежду в хорошем качестве много. Поэтому я уверена, что ателье будет только процветать.

**– А как обстоят дела с конкуренцией?**

– Сейчас открывается очень много ателье и швейных цехов. Так что конкуренция растёт.

**– Что делаете, чтобы привлечь и удержать клиентуру?**

– Удержать клиента можно лишь качеством, и над этим мы постоянно работаем. Это приоритет в нашем деле. Конечно, цена тоже важна. Всё чаще клиенты хотят качество люкс по цене ширпотреба. С такими туго приходится, лучше отказаться от них сразу, чем пытаться переубедить, что так не бывает, что за качество надо платить.

Клиентов в цех мы ищем через интернет, в ателье красногорцы уже сами приходят. В нашем районе мы одни такие. Клиенты приходят сами, приводят друзей и знакомых, рекомендуют нас. Это очень приятно, когда слышишь, что нас кто-то посоветовал. У нас есть даже



письма с благодарностью от наших постоянных клиентов. Казалось бы, мелочь, а приятно!

**– Бывали такие моменты, когда вам хотелось всё бросить и уйти? Вернуться на телевидение?**

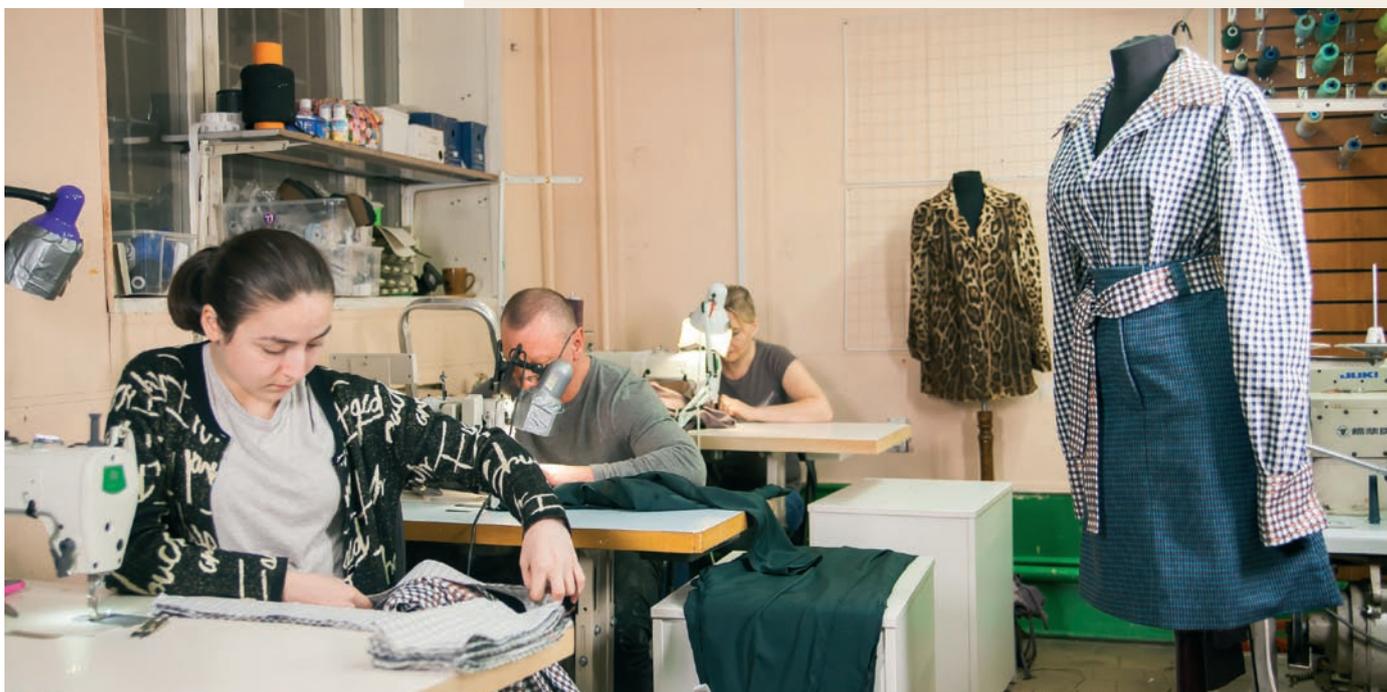


– Когда были проблемы с набором швей или когда ателье затопило, и мы с мужем вдвоём пытались сладить с этой катастрофой, – такие мысли меня посещали. Но, как видите, я продолжаю работать здесь. Мне нравится заниматься тем, что я делаю сейчас. Собственный бренд, ателье и цех дают массу возможностей для самореализации, и, конечно, самое главное для меня – возможность быть с ребёнком. За всё это стоит побороться с трудностями. Тем более что меня поддерживает семья, моя мама теперь участвует в наших проектах, и тылы, можно сказать, надёжно прикрыты.

**– Что планируете на будущее?**

– Мы хотим в этом году купить вышивальную машинку и пресс для дублирования, чтобы предоставлять ещё больше услуг нашим клиентам. Думаю, им придется по вкусу новые возможности, которые мы предоставим.

Ульяна Кухтина





## ЗАО «ИСТОК»: ПРИЦЕПЫ-ФУРГОНЫ ИЗ КРАСНОГОРСКА ДЛЯ ОТДЫХА И БИЗНЕСА

Прицепы и фургоны для личных и рабочих нужд должны быть удобными, надёжными и доступными. Так вкратце можно описать кредо производителя данных средств перевозки — компании «Исток» из Красногорска. Её логотип — синий кентавр — известен многим. И даже тем, кто совершенно ничего не знает о самой фирме, наверняка доводилось его видеть — на тех самых надёжных и практичных фургонах и прицепах, которые уже давно завоевали популярность у автолюбителей и организаций далеко за пределами Московской области.

### В СТРОЮ С 1994 ГОДА

Закрытое акционерное общество «Исток» было образовано в 1992 году. Двадцатью годами позже оно сконцентрировало свои усилия на производстве и продаже автомобильных фургонов и бортовых кузовов. Это и стало основным направлением деятельности компании, причём весьма успешным. Всего через пять лет, в 1997 году, ей был присвоен международный код завода изготовителя транспортных средств (WMI) — X89. В настоящее время одним из успешных проектов предприятия является производство прицепов-фургонов.

ЗАО «Исток» — полностью российская компания, успешно работающая по программе импортозамещения. При производстве прицепов-фургонов она использует только качественные комплектующие от ведущих отечественных и зарубежных производителей. Многолетний опыт работы на рынке коммерческой техники позволяет «Истоку» не только проектировать



и выпускать новые модели, но и осуществлять качественный ремонт фургонов и полуприцепов в заводских условиях. Технологической особенностью завода является применение сэндвич-панелей собственного производства.

Вот что рассказывает заместитель директора ЗАО «Исток» Михаил Починков:

— Изначально завод выпускал изделия, предназначенные для установки на шасси грузовиков, которые производятся отечественными автомобильными заводами. Но жизнь внесла свои коррективы, и «Исток»

начал развивать новое перспективное направление — изготовление прицепов-фургонов, причём они на 100% нашего производства.

За прошедший со дня образования период предприятие накопило большой опыт в сфере изготовления автофургонов. Была создана материальная база для производства, собран стабильный коллектив профессионалов, способных решать не только текущие задачи, но и внедрять новые технологии по изготовлению надстроек различного назначения. Производство, продукция и услуги нашего предприятия сертифицированы в системе сертификации Росстандарта России.

Благодаря высокому качеству, функциональности и удобству в эксплуатации, наша продукция приобрела популярность у любителей туризма и спорта, транспортных, производственных и торговых организаций. Ввиду широкого спроса у нас сложились хорошие партнёрские отношения с большим коли-

чеством предприятий, дилерских центров продаж автофургонов в Москве и Московской области. Наши партнёры по собственному опыту знают: ЗАО «Исток» можно верить, в изготовлении и поставках автомобильных фургонов и прицепов-фургонов мы себя зарекомендовали только с лучшей стороны. И сейчас купить фургоны нашего производства можно как в любом дилерском центре марок автомобилей, с которыми мы работаем, так и напрямую в офисе продаж ЗАО «Исток» Москва (город Красногорск, Ильинское шоссе, дом 4).

**– Почему упор был сделан именно на выпуск фургонов? И в чём видите главные предпосылки успеха предприятия, самые сильные его стороны, которые помогли завоевать покупателей?**

– Дело в том, что фургоны имеют несомненные преимущества по сравнению с традиционными тентованными или бортовыми надстройками. Прежде всего, они обеспечивают надёжную защиту груза от осадков, дорожной пыли, резких температурных колебаний, а главное – дают преимущество в эксплуатации, если речь идёт о сохранности груза. Чтобы с ним ничего не случилось, мы применяем надёжную запорную фурнитуру и, конечно же, делаем упор на прочный конструктив самого фургона. Широко используемые нами сэндвич-технологии позволяют добиться



высоких изотермических показателей, важных для поддержания надлежащего температурного режима при перевозке грузов, которые требуют определённых условий хранения. Также немаловажен презентабельный внешний вид данного типа надстроек.

**– Какие изделия вы предлагаете потребителю? Кто в основном пользуется вашей продукцией?**

– На сегодняшний день мы выпускаем прицепы-фургоны следующего назначения: прицепы для перевозки мототехники, для охоты и рыбалки, для перевозки

собак, универсальные прицепы-фургоны, прицепы для бизнеса.

Конструкция наших фургонов отличается как по назначению: промтоварный фургон, изотермический фургон, фургон-рефрижератор, бортовая платформа, так и по технологии изготовления: технология каркасных фургонов, технология «сэндвич»-фургонов. (Произведённые нашей компанией автофургоны могут быть оснащены, например, рефрижераторной холодильной установкой – в этом случае в ПТС автомобиля производится запись «фургон-рефрижератор» для законной постановки автомобиля на учёт, или



гидробортом – мы профессионально устанавливаем гидролифты немецких фирм BAR и Dhollandia на любые грузовые автомобили и фургоны.)

Наши изделия являются отличным решением как для работы, так и для отдыха, и мы предлагаем модельный ряд продукции для всевозможных нужд потребителя. Помимо уже упоминавшихся сфер применения, наши прицепы приобретают для мобильной торговли, перевозки животных, для грузоперевозок, в том числе коммерческих.

Прицепы для активного отдыха тщательно продуманы, поэтому отличаются

используется для перевозки грузов со специальными температурными условиями, в то время как прочный конструктив профилей и сэндвич-панелей даёт возможность транспортировки грузов промышленного и строительного назначения. Наличие внутри фургона крепёжных элементов (такелажная рейка, такелажные кольца) позволяет надёжно фиксировать различные грузы с максимальной степенью сохранности. Наши прицепы относятся к категориям О1 и О2 с полной массой от 750 до 3500 кг.

**– Есть ли среди вашей продукции что-то, что можно считать уникальным? Как это соотносится с общими трендами на рынке прицепов?**

– Уникальным изделием считается мобильная холодильная (морозильная) камера. Данный прицеп попал в раздел инновационной продукции Московской области и по праву получил знак «Сто лучших товаров России».

Думаю, на данный момент это самый интересный продукт, всё больше привлекающий внимание целевой аудитории. Причём изначально он разрабатывался



эргономичностью и комфортом. Высокий клиренс и колеса R16 позволяют ему преодолевать любые препятствия вслед за тягачом, а наружная облицовка из рифлёного алюминия надёжно защищает фургон от веток и камней.

Прицепы-фуруны вызывают интерес у бизнесменов, которые хотят увеличить прибыльность своих перевозок и количество перевозимого груза без потери качества. Это связано с тем, что, как я уже упоминал, корпус фургона изотермический, выполнен по сэндвич-технологиям. За счёт изотермических свойств и оцинкованной внутренней облицовки панелей фургон идеально подходит для перевозки продуктов питания и товаров промышленного назначения. При установке холодильного оборудования такой фургон успешно





Volkswagen, Ford, Hyundai, Fiat, DAF, так и отечественного производства: «ГАЗель», «КамАЗ». 25 лет – это солидный срок для налаживания крепких партнёрских связей, и мы сделали всё возможное, чтобы установить контакт с ключевыми игроками автомобильного рынка нашей страны.

Кроме того, мы постоянно прорабатываем различные варианты взаимодействия с крупными компаниями и структурами. Например, в этом году на уже упоминавшейся выставке «Комплексная безопасность» на наши изделия, а именно на передвижной спасательный



только для нужд сельского хозяйства, но, как выяснилось, автономный холод оказался востребованным гораздо шире. В частности, оказалось, что спасательные службы в нём тоже остро нуждаются. В 2019 году на выставке «Комплексная безопасность» прицеп-холодильная камера получил диплом «Лучшее решение в области медицины катастроф».

**– Насколько развит рынок фургонов и прицепов в России? Сложно ли на нём работать, сильна ли конкуренция?**

– Что касается самих автофургонов, безусловно, рынок ими насыщен весьма глубоко и обширно, но вот относительно изделий формата «прицеп-фургон» могу сказать, что данный сегмент представлен в России довольно ограниченно. Так что, фактически, мы одни из первых, кто

освоил и начал выпуск таких прицепов-фургонов с широким модельным рядом и разнообразным функционалом.

Наши изготовленные по сэндвич-технологиям автофургоны и прицепы-фургоны были представлены на международных выставках «Комтранс-2010», «Комтранс-2011», «Автотранс-2012», «Комтранс-2013», «Автотранс-2014», «Комтранс-2015» и получили высокую оценку у специалистов.

**– Среди ваших партнёров есть крупные компании с известными именами. Как удаётся их привлекать к сотрудничеству? Есть ли интересные совместные проекты?**

– Нами разработана большая номенклатура фургонов на различные шасси автомобилей как импортного: Isuzu, Nissan,

пост, обратили внимание представители МЧС. Планируем развивать отношения с ними. Также мы планируем совместный проект по установке фургонов производства ЗАО «Исток» на шасси автомобилей марки HINO. Завод по выпуску данных автомобилей будет построен в ближайшем будущем в Химках, а мы находимся в Красногорске, поэтому транспортное средство будет полностью изготовлено в Подмосковье. Ещё создаётся специализированный проект для дорожных служб. Как видите, у нас есть много интересных перспективных планов.

Главное для нас – смотреть в будущее уверенно и не останавливаться на достигнутом! Поэтому мы продолжим активно развивать все существующие направления и, конечно, осваивать новые.

## МИХАИЛ АРМЕЕВ:

*«Задача нашей компании – не допустить встречи соседей в судах...»*



**С какими проблемами сталкиваются граждане, регистрирующие землю и возведённые на ней постройки? Как им помогает эти проблемы решать ООО «Региональная земельная компания-К»? Об этом – в беседе с её генеральным директором Михаилом Армеевым.**

**– Михаил Леонидович, что вы можете рассказать о компании и сферах её деятельности? Как человеку или организации, которым необходимы межевой план, технический план или акт обследования, сделать правильный выбор: к кому обратиться?**

– ООО «Региональная земельная компания-К» объединяет квалифицированных специалистов с многолетним опытом работы в области кадастра, землеустройства, геодезических и геологических изысканий, архитектурного проектирования и оценочной деятельности.

На протяжении более 20 лет основная сфера нашей деятельности – это работы в сфере кадастра, прежде всего подготовка документации для оформления права собственности на земельные участки, на жилые дома и другие объекты недвижимости. Как правило, это касается сельскохозяйственных земель и земель населённых пунктов. Самой востребованной услугой является межевание земель –

уточнение границ земельных участков, а также постановка на кадастровый учёт объектов капитального строительства, для которого требуется изготовление технических планов.

Кроме того, мы оказываем полный комплекс юридических услуг по оформлению документов на недвижимость, а также предлагаем профессиональную помощь в суде при решении земельных споров.

Решение земельных вопросов – просто, если подойти к этому вопросу со всей ответственностью. Первое, на что надо обратить внимание собственнику, – это образование кадастрового инженера: оно должно быть профильное; стаж – во многих вопросах решает опыт специалиста в решении земельных вопросов; умение грамотно и доступно объяснить клиенту, что от него требуется и как правильно решить его проблему.

**– Вы утверждаете, решение земельных вопросов – это просто? А в чём же тогда главная причина земельных споров?**

– Чаще всего соседи не могут определиться, правильно ли стоит забор, не договорившись самостоятельно, они идут в суд. На самом деле вопрос можно решить и досудебным способом, обратившись к кадастровому инженеру за консультацией. Кадастровый инженер ознакомится с вашими документами, проведёт межевание земельных участков, сопоставит данные прошлых лет с современными



сведениями, находящимися в Едином государственном реестре недвижимости. Возможно, уже на этом этапе конфликт будет исчерпан. В разное время применялись различные системы координат, использовались устаревшие геодезические приборы, погрешность которых была больше, чем у современных, отсутствовала единая опорно-межевая сеть, недостаточной была квалификация специалистов, да и уровень ответственности за результат работ был довольно низким. Все эти факторы и могли привести к спорным ситуациям. Конечно, задача нашей компании – не допустить встречи соседей в судах для решения споров, а именно решить всё мирно, но бывают ситуации и сложнее, где без суда не обойтись, но и этого не стоит бояться. Мы и к этому подойдём с максимальным усилием – с минимальными затратами.

**– Сталкивается ли кадастровый инженер с другими проблемами, кроме «не деливших забор соседей»?**

– Общий наш подход – в девизе: «Проблем – нет, есть временные трудности». На самом деле существуют проблемы и технического характера, проблемы восприятия нововведений в законодательстве, взаимодействия с государственными органами. Например, закон «читается» везде по-разному: мы ознакомлены с действующими изменениями в законодательстве как специалисты, но во многих госучреждениях, органах юстиции этот же закон может трактоваться по-своему. Возникает двоякость, множество спорных вопросов. Также существует проблема технического обеспечения – модель электронного взаимодействия предполагает автоматизированную обработку данных, постоянные изменения форматов электронных документов требуют улучшений в программных комплексах, что не всегда своевременно происходит у разработчиков таких программ. Ещё одна проблема заключается во взаимодействии с органами Росреестра: в орган регистрации сложно дозвониться, не так-то просто договориться о приёме государственных регистраторов, чтобы получить консультацию, понять, что сделано не так.

**– Ещё очень важный вопрос. «Дачная амнистия» продлена до марта 2021 года? Чем вы можете «амнистированными» помочь? Охотно ли они за такой помощью обращаются? Добавила ли она вам клиентов?**

– Да, 2 августа 2019 года Президент России Владимир Путин подписал закон № 267-ФЗ о продлении до марта 2021 года так называемой «дачной амнистии». «Дачная амнистия» – последний шанс для правообладателей оформить в упрощённом порядке дома на садовом участке. Без уведомления в орган местного самоуправления можно зарегистрировать



в собственность вновь возведённый дом или самовольную постройку на садовом участке. Для этого кадастровый инженер готовит технический план на основании декларации об объекте недвижимости, правоустанавливающих документов на земельный участок. Единственная сложность, с которой могут столкнуться собственники, – если земельный участок, а следовательно, здание находятся в зоне с особыми условиями использования, то могут потребоваться дополнительные согласования с органами, осуществляющими согласование строительства. Наша компания оказывает услугу по подготовке документации и помощь в подаче заявления для согласования в уполномоченные органы. К слову, в связи с продлением

дачной амнистии наша компания делает скидки садоводам на кадастровые работы в отношении всех видов объектов недвижимости, проводит бесплатные консультации по вопросам государственного кадастрового учёта и государственной регистрации права.

**– И в заключение разговора...**

– Мы всех граждан приглашаем обращаться в нашу компанию, здесь вас ждёт доброжелательное отношение, индивидуальный подход к поиску решений в затруднительных моментах кадастрового учёта и оформления в собственность объектов недвижимости, квалифицированная юридическая помощь, быстрая подготовка ваших документов.

*Беседовал Сергей Алексеев*





## НИКОЛАЙ БУРМИСТРОВ, «СЕРВИСКЛАСС»:

### «За аутсорсингом – будущее!»

До сих пор далеко не все россияне чётко представляют себе, что скрывается за модным иноземным словом «аутсорсинг». Неудивительно, ведь сам термин широкое распространение получил только в начале 1990-х, и то на Западе. Тогда фирма Kodak решила нанять посредников, которые бы занимались покупкой, запуском и сопровождением специальных систем обработки информации, и официально употребила этот термин в договоре. В Россию же явление, а с ним и слово, добрались намного позже. Термин ведёт родословную от английского «outside resource using», то есть «использование внешних ресурсов».

Однако сам принцип привлечения посредника к работе на постоянном основании намного старше. Например, аутсорсинг, по сути, практиковали рекрутеры, занимавшиеся наймом матросов на суда в Римской империи. Подобное занятие существовало вплоть до XIX века. В середине его в Европе начали стремительно развиваться кадровые агентства, занимавшиеся подбором домашней прислуги.

В 30-х годах XX века именно благодаря применению аутсорсинга General Motors обошла в конкурентной борьбе второго автогиганта – Ford.

Но настоящую популярность аутсорсинг получил благодаря развитию интернета. Многим компаниям потребовались услуги, связанные с разработкой сайтов и популяризацией продукции в сети.

С каждым годом всё больше фирм обращаются в аутсорсинг-компании, чтобы снизить издержки и повысить эффективность работы. Большой процент этих фирм занимается бухгалтерским обслуживанием. Среди подобных компаний, работающих в Подмоскowie, известна компания «СервисКласс» из Красногорска, с генеральным директором которой, НИКОЛАЕМ БУРМИСТРОВЫМ, мы побеседовали.

**– Николай Васильевич, ООО «СервисКласс» предлагает широкий спектр услуг, среди которых важную часть занимает бухгалтерское обслуживание и аутсорсинг. Как давно вы на рынке подобных услуг? Расскажите историю вашей компании.**

– На момент создания компании в 2010 году я вел 7 фирм в качестве главного бухгалтера и предлагали еще, работал так называемый эффект «сарафанного радио». Повышать нагрузку уже было физически невозможно, поэтому создание компании было логичным шагом. Дальше всё стандартно, открыл фирму, снял помещение, закупил мебель и нанял людей. Первые 2 года практически все мои финансы уходили на компанию (оборудование, зарплата), в том числе и личные. Конечно, было тяжело и в финансовом, и в организационном плане. Очень сильно в этом мне помогла моя сестра. Организационные вопросы взяла на себя. Вот так и образовалась наша компания. В ноябре этого года компании «СервисКласс» исполнится 9 лет.

**– Правда ли, что самый большой спрос на такие услуги наблюдается во время кризиса?**

– Действительно, небольшой всплеск есть, связано это, как правило, с желанием предпринимателей оптимизировать расходы, в том числе и на ФОТ.

**– В чём преимущества удалённого бухгалтерского сопровождения перед штатным бухгалтером?**

– Основные преимущества – отсутствие привязки к человеку, доступность и гибкость. Мы «не боимся, не рождаем, не ходим в отпуск». То есть все рабочие дни на работе. Бывает, и в выходной, и в праздничные дни работаем. Такова специфика нашей работы. У нас чёткие договорные обязательства перед клиентами, за кото-

рые мы отвечаем в том числе и финансово. Мы постоянно отслеживаем изменения в законодательстве, консультируем клиентов по этому вопросу, объясняем нюансы. Мы – это команда профессионалов и, если возникает сложный вопрос, согласитесь, командой он решается быстрее и легче, как в плане компетентности, так и в плане масштабируемости услуги. Поэтому, несомненно, за аутсорсингом – будущее!

**– На вашем сайте можно прочесть предложение фирмам за небольшую плату проверить своего бухгалтера, причём вы обещаете в документации за последние 3 месяца найти не менее 20 грубых ошибок. А если столько ошибок не найдёте, вы обещаете вернуть деньги. Это просто рекламный ход, привлекающий внимание клиентов, или квалификация ваших сотрудников настолько выше среднего уровня, что такие случаи нередки в вашей практике?**

– Конечно в какой-то мере это рекламный ход, но лишь от части. У нас действительно бывают заказы на такого рода проверки. Ошибки в таких случаях чаще всего связаны с пропусками нововведений в законодательстве. Обширная практика в вопросах бухгалтерии наш козырь. Как я уже говорил, мы – это команда профессионалов, поэтому я с уверенностью поручусь за наших бухгалтеров. А случаев таких, к счастью, не много было.

**– Обращение к услугам аутсорсинговых компаний одинаково актуально как для больших, так и для маленьких компаний?**

– Мы не выбираем клиентов по каким-либо выгодам или признакам. Работаем со всеми, кто к нам приходит. Среди наших клиентов есть и крупные фирмы, с большими оборотами как документов, так и финансов.

**– Какова ваша ценовая политика? Какие клиенты могут рассчитывать на льготы и скидки?**

– Твёрдых расценок у нас нет. Итоговая цена зависит от количества обрабатываемых документов. По вопросам цены, мы с каждым клиентом договариваемся персонально. Бывает снижаем оговоренную цену за обслуживание, на какой-то период. Тому есть несколько причин: временные трудности, кризисы на предприятиях. Конечно хотелось бы много и сразу, но мы нацелены на долгосрочное сотрудничество.

Вновь созданные предприятия у нас могут месяц – другой обслуживаться бесплатно. Ведь вновь открытое предприятие требует от бухгалтера большого объёма работ, но при этом само предприятие пока не приносит выручки, и как правило, часто начинает работать себе в убыток, в счёт будущего дохода. В основном договариваемся на месяц-два по минимальной цене. Скидки тоже практикуются, всё зависит от конкретной ситуации. Мы всегда стараемся идти клиенту навстречу.

**– Кто ваши клиенты? Как вы находите их, а они – вас?**

– Наши клиенты обычные предприниматели. Различного социального и финансового уровня.

Мы давно поняли, что работа на совесть и качественные услуги, за которые потом не придётся оправдываться или краснеть, это и есть самая лучшая реклама. В основном многие приходят к нам на обслуживание по рекомендации своих партнёров или знакомых. Тем более, в нашем договоре есть пункт о возмещении штрафных санкций, если эти санкции возникли по нашей вине. Но к нашей гордости, нашим клиентам ещё не приходилось прибегать к этому пункту договора.

**– Велика ли конкуренция в данной сфере? Назовите причины, по которым клиентам стоит предпочесть именно вашу компанию.**

– Конкуренция в сфере нашей деятельности достаточно велика. Например, в здании, где мы арендуем наш офис таких фирм сейчас четыре. Да и в округе их не мало. Конкуренции мы не боимся, не гонимся за рейтингами и местами. Показатели работы и растущая база клиентов, говорят сами за себя. А рынок он на то и существует, чтобы у клиента всегда был выбор.

**– Что мешает сегодня отечественным компаниям более активно проявлять интерес к услугам аутсорсинга в бухгалтерской сфере? Какие факторы тормозят развитие рынка подобных услуг? А какие здесь наблюдаются драйверы роста?**

– Главными тормозящими факторами в данном вопросе, на мой взгляд, являются заблуждение руководства, что с компаниями нельзя работать как с бухгалтером на месте, что-то спрашивать, выяснять, обсуждать. Стереотипное мнение, что аутсорс он где-то там, «куда мы документы высылаем и получаем выписки» и все. В современном мире все давно не так. Ну и конечно же дороговизна услуг ИТ коммуникации, таких как документооборот, отчетность, различные другие сервисы, облегчающие то самое обсуждение и решение многих организационных и финансовых вопросов, без необходимости физического взаимодействия между сторонами. Для молодых и небольших компаний это хоть и не огромные, но ощутимые затраты.

Ощутимым драйвером заинтересованности компаний в аутсорсе, становится все большая осведомленность в ИТ технологиях, возможностях их применения, удобстве. Интерес к этой сфере, особенно малого бизнеса, очень высок. Сейчас следить за всем, что происходит в компании, можно просто с мобильного телефона.

Аутсорсинг бухгалтерии, прежде всего, даёт возможность компании быть более гибкой, менять направление своей деятельности, темп развития, экономить и

масштабироваться в зависимости от ситуации. Благодаря работе команды, обширным общим знаниям и постоянной их актуализации, все это становится возможным без необходимости вкладывать средства и время в наемного сотрудника.

**– Вы также помогаете клиентам с открытием организаций и регистрацией филиалов, ликвидацией компаний, а также услугами системного администрирования, внесением изменений в реестр. Какие из этих услуг пользуются наибольшим спросом в настоящее время?**

– Наша компания занимается, кроме оказания бухгалтерских услуг, регистрацией ООО и ИП, внесением изменений в учредительные документы, ликвидацией. Так же наша компания предоставляет услуги аутсорсинга в области системного администрирования. У нас очень грамотный специалист этого дела. Он с нами с самого момента открытия компании и все работает у нас как часы, благодаря его профессиональной грамотности и упорству.

Наибольшим спросом пользуются услуги бухгалтерского аутсорсинга и внесение изменений в учредительные документы. Частенько обращаются и за системным администрированием. Это как разовые услуги, так и длительное сотрудничество или проекты.

**– Какова география работы вашей компании? Планируете ли её расширение?**

– География нашей работы не очень обширная, это в основном Москва и Московская область. Есть несколько компаний из других регионов. Расширяться планируем в ближайшие 2 года, прорабатываем несколько направлений. Каких, пока секрет.

**– Каковы перспективы развития сектора услуг аутсорсинга в тех областях, где вы работаете, в ближайшем будущем?**

– Перспективы, есть. Несмотря на повсеместное внедрение технологий автоматического учёта, многие нюансы и вопросы всё же невозможно решить без специалистов. Мы шагаем в ногу со временем и адаптируемся ко всем изменениям в отрасли. В основном это автоматизация, различные интеграции с сервисами и децентрализация инфраструктуры и рабочих пространств, для повышения надёжности и удобства оказываемых услуг. На деле, конечно, это упорная работа, которая обязательно принесет положительные результаты.

**– Поделитесь своими ближайшими планами. А каким вам видится ООО «Сервис-Класс» лет через 5-10?**

– Кроме расширения географического присутствия, планируется расширение спектра услуг в финансовой и ИТ сферах. Также планируется новое для нас направление, над чем мы сейчас активно работаем. Более подробно рассказать о планах пока не могу.

*Беседовала Елена Александрова*



## МАРИЯ КУЛЬКОВА:

### «У каждого в жизни бывает счастливый случай»

У Марии Кульковой в силу её молодости, как говорится, вся жизнь впереди, но ей уже удалось многое понять, выбрать дело по душе и определиться в профессии. Мария Кулькова, генеральный директор ООО «Драфт», — о проектировании автомобильных дорог, о счастливом случае и своей мечте.

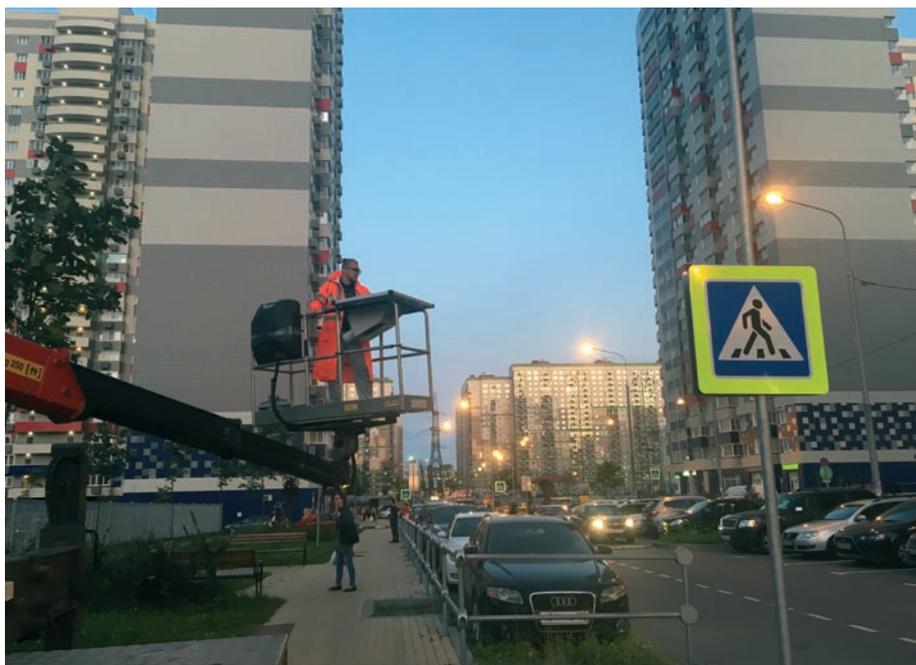
**– Мария, расскажите свою историю, как получилось, что вы, работая в крупной компании, вдруг занялись бизнесом? Что явилось ключевым моментом принятия решения?**

– В моей жизни было несколько счастливых случайностей. Я училась на бакалавриате на 4-м курсе и проходила практику в проектной компании. Так получилось, что поступала на бакалавриат «менеджмент», а в итоге закончила «экономику», потому-то тема выпускной квалификационной работы показалась комиссии больше экономической. В результате я окончила магистратуру по специализации «Экономика и управление проектами». Таким образом, получился из меня экономист – немного бухучёта, немного юридических знаний, много расчётов, статистики и кэш флоу (англ. Cash Flow) – поток платежей – одно из важнейших понятий современного финансового анализа, финансового планирования и управления финансами.

За год практики я поняла, что мне не нравится экономическая модель бизнеса этого проектного предприятия, не нравится система управления, но там я влюбилась в дороги, в проекты, в эту сферу деятельности.

Переломным моментом стало участие в проектировании инновационного центра «Сколково». Мы много работали, вложили много сил и идей в проект, но на его выходе, к сожалению, не получили должного удовлетворения. Хотя тот этап жизни для меня был очень важен, я набралась необходимого опыта работы в команде.

И тогда мы с моим знакомым, исполняющим там обязанности главного инженера, решили начать собственный бизнес. Это было в 2012 году, первый проект был реализован в 2013-ом.



**ООО «ДРАФТ» ЗАНИМАЕТСЯ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ И РАБОТАЕТ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА И БЛАГОУСТРОЙСТВА**

Я мечтала видеть на проектах логотип «Драфт» и нести ответственность за проектные решения. Получилось, что, несмотря на мое экономическое образование, я работаю в дорожной сфере.

Да, сфера технически сложная. Но мне не нужно знать тонкости работы инженера, сметчика, дорожного рабочего, мне нужно быть руководителем справляться со своими обязанностями и нести ответственность за общий результат работы.

**– Почему вас, представительницу женского пола, привлекло именно это направ-**

**ление – проектирование дорог, паркинги, стоянки, подъездные дорожки?..**

– Я считаю, что гендерные особенности тут ни при чём. Раньше мне была интересна тема недвижимости, девелопмента, организация пространств, наполнение площадей, урбанистика, в общем, всё, что с этим связано. А дороги с этим связаны напрямую, без дорог не обойтись, дороги – неотъемлемая часть всего пространства. Для меня проектирование дороги – это возможность и это шанс сделать её удобнее. Я чувствую, что здесь я

могу максимально реализовать себя, свой потенциал и амбиции.

**– Чем конкретно занимается ООО «Драфт», каковы её сферы деятельности?**

– Мы занимаемся проектированием автомобильных дорог, дорога – это линейный объект капитального строительства, а, значит, для получения разрешения на строительство необходимо подготовить проект и пройти экспертизу.

80% наших заказчиков – частные компании – девелоперы, застройщики торговых центров, складов, те, у кого есть подъездные пути, паркинги и примыкания.

Как правило, к нам обращаются тогда, когда дорога уже готова. У балансодержателя должен быть проект организации дорожного движения.

Конечно, необходимо знать нормативные документы, федеральные законы, градостроительный кодекс, снипы, госты – это самое главное. И второе – нужно суметь приспособиться к «сезонности», учитывать время года.

**– За время существования компании вы добились успехов, реализовали немало проектов. Что вам удалось понять за это время?**

– Некоторые полагают, дорога, ну и дорога. Но при проектировании и строительстве нужно всё тщательно продумать, быть готовой подкрепить свои слова и дела ссылками на закон.

Когда дорожный вопрос решён удачно – это видно сразу. Клиентам удобно заезжать, они свободно паркуются, а торговый объект приносит деньги.

Мы, например, можем спрогнозировать посещаемость объекта на самых ранних стадиях, сделав анализ интенсивности движения.

**– Судя по проделанной работе, вам удалось спроектировать и выстроить инфраструктуру целого города Реутова, что соответствует в сумме 30 км дорог и подъездных дорожек. Это так? Расскажите о ваших достижениях.**

## В ЖИЗНИ КАЖДОГО БЫВАЕТ СЧАСТЛИВЫЙ СЛУЧАЙ

– Счастливый случай выпал на нашу долю, мы выиграли государственный контракт. Кроме нас, был еще один претендент, но у него в самый решающий момент случились проблемы с интернетом. Мы подготовили проекты организации дорожного движения всей улично-дорожной сети в г. Реутов (33 улицы), то есть знаки, разметка, светофоры. Это был 2013 год.

А в Красногорске, например, в 2017 году мы сделали проекты организации дорожного движения на 257 улиц тоже по госконтракту.

Но в основном мы работаем с двумя крупными частными застройщиками. Ведём их проекты по всем вопросам: примыкания, согласования, организации движения, схем транспортного обслуживания, установки дорожных знаков, нанесения разметки.

Мы предлагаем индивидуальный подход к решению задач заказчика, используя современные технологии и передовой опыт.

### ПРИМЫКАНИЕ К ДОРОГЕ – МОЙ КОНЁК

Некоторые думают, примыкание к дороге – это же просто съезд с дороги, не надо излишне мудрствовать, «нам архитектуру согласовали, а это зачем согласовывать?» Но без примыкания невозможно подъехать к объекту.

Брошенная плита, по которой катаются самосвалы, – это плохое решение примыкания.

Согласно ФЗ № 257 ст.20: «Примыкание к автомобильной дороге допускается при наличии разрешения на строительство, выдаваемого в соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации и настоящим Федеральным законом, и согласия в письменной форме владельцев автомобильных дорог».

**– Чувствуется, что вы – ответственный руководитель и увлечённый человек! Чего бы вы хотели добиться в перспективе?**

– Мне, как руководителю проектной организации и активному гражданину, небезразличны транспортно-пересадочные узлы в Московской области.

Вот теперь, например, определённые знаки можно размещать не только на стойках, но и на стенах зданий. Конечно, любые изменения в организации дорож-



ного движения должны первоначально быть запроектированы и согласованы с балансодержателем территории.

Мне интересно вести блог про дороги и безопасность на них в Instagram, это мой вклад в пропаганду и призыв ответственности к безопасности и комфорту на дороге.

Мне нравится диджитал – представить предпроект в 3D, добавить пешеходов, собак, машины... и концепция оживает. Поэтому я уделяю время визуализации проектного решения и ищу новые формы воплощения моих идей. Я верю, что занимаюсь полезным делом, – делаю проекты безопасных и удобных дорог.

*Беседовала Татьяна Чемоданова*

ООО «Драфт» <http://askdraft.ru/>  
Instagram @mary\_kulkova





## КЛИНИКА «НЕБОЛИТ» В КРАСНОГОРСКЕ: ДИАГНОСТИКА, ЛЕЧЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА ЗАБОЛЕВАНИЙ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

В последние десятилетия частная медицина завоёвывает всё большую популярность и авторитет среди жителей нашей страны. Во многом этим доверием она обязана передовым медицинским клиникам, которые своей безупречной репутацией, эффективным лечением и его разумной стоимостью день за днём доказывают людям, что не всегда «платный» значит «необоснованно дорогой» и «малорезультативный». К таким социально ответственным медицинским учреждениям можно отнести сеть многопрофильных центров «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ», история которой берёт свое начало с 2002 года. Именно тогда в Москве на Ленинском проспекте был открыт первый центр, а в дальнейшем количество филиалов выросло до шести. Сейчас «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ» представлены тремя центрами в Москве: на Ленинском проспекте, на Варшавском шоссе, Троицке и в Московской области: Мытищах, Королёве и Красногорске.

Именно о клинике в Красногорске пойдёт речь, хотя философию её работы, отношение к пациентам и принципы кадровой политики спокойно можно отнести ко всем остальным лечебным учреждениям холдинга, так как стандарты качества и уровень заботы о пациентах одинаковы для всех шести из них.

### НАЧАЛО

Медицинский центр «НЕБОЛИТ» открылся в Красногорске в 2013 году. Расположение было выбрано очень удачно – в Павшинской пойме, новом

благоустроенном районе ближнего Подмосковья.

Как и пять её «сестёр», клиника является многопрофильным медицинским учреждением и оказывает амбулаторно-поликлиническую помощь взрослым и

детям. Здесь ведут приём врачи различных специальностей, кандидаты и доктора медицинских наук, врачи высшей квалификационной категории. Многие из них имеют практический опыт работы в стационарных учреждениях.



## КАДРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

– Мы считаем, что лечение в нашей клинике должно быть качественным, результативным и максимально комфортным. И в этом огромную помощь нам оказывают специалисты высокого уровня.

Кадры – главный секрет любой успешной организации. И в нашем случае это на 100% так. Хорошие врачи в наше время – огромная ценность! При приёме на работу в клинику они проходят серьёзное собеседование и тестирование. Для меня очень важно наличие у новых сотрудников опыта, в особенности стационарного. Зачастую это является гарантией их профессионализма, развитого клинического мышления, а значит, оказания быстрой и качественной медицинской помощи. Врачи, которых мы принимаем на работу, действительно знают своё дело и нацелены на сохранение здоровья пациентов. наших специалистов отличает особое отношение к людям, умение слаженно работать с коллегами, без конфликтов и ссор. Ведь медицина – это всегда командная работа.

Однако гордимся мы не только своими сотрудниками. В клиниках используем хорошо зарекомендовавшее себя оборудование, в основном из Европы и Америки. Так как мы много лет работаем на рынке медицинских услуг, у нас уже сформировалось доверие к определённым производителям и поставщикам.

Главный врач обособленного подразделения «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ» в г. Красногорск Дмитрий Михайлович Бальбердин

## ВСЁ ДЛЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

Диагностическое отделение играет весомую роль в процессе постановки диагнозов. В тесной связи с врачами-специалистами здесь работают: кабинет эндоскопии, УЗИ-диагностики, функциональной диагностики: электроэнцефалографии, суточного мониторирования АД, холтеровского мониторирования ЭКГ, эхокардиографии.

Кроме этого, в расположении клиники находится цифровой рентген – незаменимый, а порой и единственный аппарат, который позволяет эффективно диагнос-

тировать многие заболевания. Его преимущества – цифровое качество изображения, минимальный уровень облучения и возможность использования в педиатрии.

С помощью современного компьютерного томографа врачи могут получать более детальные изображения внутренних органов и систем благодаря высокой скорости сканирования и качеству полученного изображения, что очень важно для точного установления диагноза.

Чтобы оперативно и достоверно устанавливать причины заболеваний обратившихся пациентов, медицинский центр имеет собственную клинично-диагностическую лабораторию. Там в кратчайшие сроки проводится широкий спектр анализов: общеклинические, биохимические, цитологические, микроскопические и морфологические лабораторные исследования. Они значительно ускоряют и облегчают постановку правильного диагноза, а значит, ускоряют сроки выздоровления пациентов.

## ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ – ПРОФИЛАКТИКА

Помимо лечения и диагностики, центр предлагает пациентам восстановительное лечение: физиопроцедуры, медицинский массаж, мануальную терапию, ударно-волновую терапию, карбокситерапию, а также комплексное лечение метаболического синдрома, профилактики старения, психосоматических заболеваний, проблем женского и мужского здоровья.

Для профилактики различных заболеваний в клинике разработаны комплексные программы: медицинский «паспорт здоровья», различные программы диспансеризации.

## ДЛЯ БУДУЩИХ МАМ И МАЛЫШЕЙ

Клиника «НЕБОЛИТ» не просто оказывает помощь маленьким и взрослым. Её специалисты ведут беременность, наблюдая малышек ещё до момента их рождения. Это, кроме всего прочего, позволяет вести профилактику некоторых заболеваний, которые формируются ещё в период внутриутробного развития и сильно мешают комфортной жизни уже выросших детей. Достигается такой результат благодаря специальным программам ведения беременности и широкому спектру диагностических служб. Конечно же, огромную роль играют опытные акушеры-гинекологи и врачи всех специальностей, которые помогают появиться на свет здоровым малышам. В течение всего срока беременности личный акушер-гинеколог тщательно контролирует состояние будущей матери, планирует необходимые обследования и консультации узких специалистов.

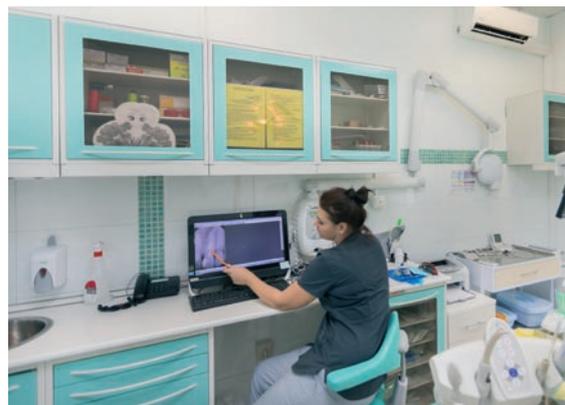
С первых дней жизни ребёнка специалисты детского отделения «НЕБОЛИТ» берут на себя заботу о его здоровье и хорошем развитии. От их опыта, знаний и профессионализма во многом зависит дальнейшая судьба маленького пациента. Осознавая эту ответственность, врачи делают всё возможное, чтобы жизнь малыша не омрачалась болезнями.

Многие семьи выбирают контрактную систему наблюдения детей. Особенностью контрактных программ является личный врач-педиатр, который становится не только медицинским специалистом, но и настоящим другом семьи. Он помогает развеять сомнения и тревоги молодых родителей, составляет план медицинских мероприятий и диспансеризаций, проводит своевременную вакцинацию, выезжает по заболеванию на дом. Количество посещений педиатра и выездов на дом по контракту не ограничено.



Мы по праву гордимся стоматологическим отделением клиники «НЕБОЛИТ» в Красногорске. Здесь оказывается помощь не только взрослым, но и малышам, что является большой редкостью. Чтобы дети не боялись идти к зубному врачу, специалисты клиники превратили приём для них в праздник с мультфильмами и вручением грамот и медалей за храбрость. Благодаря такому бережному и внимательному подходу дети не чувствуют страха и с радостью приходят к стоматологу снова. Хотя взрослым мультфильмы не показывают, условия их пребывания в стоматологическом кресле не менее комфортны. В нашей стоматологии принимают терапевты, хирурги, хирурги-ортопеды, имплантологи и ортодонты.

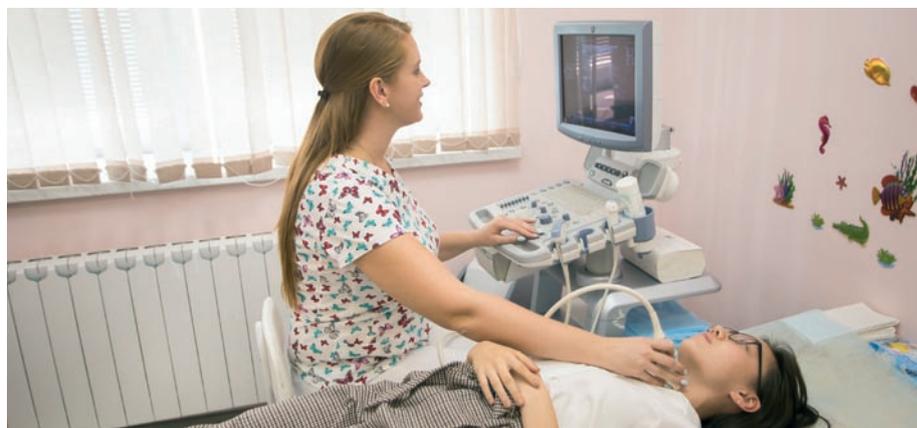
Главный врач обособленного подразделения «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ» в г. Красногорск Дмитрий Михайлович Бальбердин





### УСЛУГИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Клиника сети «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ» в Красногорске предоставляет широкий спектр медицинских услуг юридическим лицам. В ней есть всё необходимое для проведения профосмотров по приказам Министерства здравоохранения, диспансеризаций и вакцинации. Крайне ценно то, что специалисты клиники могут организовать проведение данных мероприятий в сжатые сроки, удобные для работодателя и не имеющие отрицательного влияния на комфорт сотрудников. Всё можно сделать в один



### ПРИНЦИПЫ, КОТОРЫЕ ВЕДУТ К УСПЕХУ

*Ныне известная сеть клиник в 2002 году представляла собой небольшой центр на Ленинском проспекте. Жизнь ему дала группа врачей-единомышленников под руководством лидера – Андрея Ивановича Кожушкова. Всех этих людей объединяла идея создания клиники, которая оказывала бы качественные и недорогие медицинские услуги. Большую роль в осуществлении этой мечты сыграла помощь меценатов. Достаточно быстро клиника получила признание у пациентов, так как работала именно в том ключе, который был так важен основателям: предоставляла качественные услуги по доступной цене и отличалась индивидуальным подходом к каждому пациенту. Эти принципы работы стали основополагающими и для остальных центров сети, в них – немалая часть успеха «НЕБОЛИТ».*

день, а точнее – за несколько часов. Это экономически выгодно для руководителя предприятия, ведь работник отсутствует на рабочем месте совсем недолго, а цены на все процедуры более чем приемлемы. Клиника лояльно относится к своим партнёрам, в ней создана уютная доброжелательная атмосфера, и это ценно. Как следствие, сотрудничество с предприятиями продолжается не один год. Очень важным моментом является плодотворное взаимодействие «НЕБОЛИТ» с ведущими страховыми компаниями по программам ДМС. У каждого руководителя предприятия есть реальная возможность

обеспечить своих сотрудников медицинским обслуживанием в «НЕБОЛИТ» через страховую компанию и воспользоваться услугами по проведению периодических и ежегодных осмотров, вакцинации и других необходимых медицинских мероприятий. В наше время очень многие руководители предприятий заботятся о здоровье своих сотрудников, проводят ежегодную профилактику от гриппа и кори. И в этом специалисты клиник «НЕБОЛИТ» тоже готовы их поддержать! Здесь всегда в наличии нужное количество вакцин и квалифицированный персонал, имеющий все необходимые сертификаты.

– Если говорить о наших основных особенностях, преимуществах, отличиях от конкурентов, я скажу, что это, во-первых, особенный подход к каждому пациенту, и во-вторых – доступность.

Имея хорошо развитые диагностические службы, лаборатории, рентген, томограф, ультразвук, наши врачи в короткий срок могут установить точный диагноз. Кроме того, у нас нет понятия «среднего чека» на пациента и плана выручки для врача. Для нас главное – оказать необходимую помощь пациенту и тем самым поддержать нашу хорошую репутацию.

При этом мы отдаём себе отчёт, что само понятие здоровья – довольно сложное, многогранное, и не стремимся «залечивать» наших пациентов. Например, согласно определению Все-

мирной организации здравоохранения, собственно, здоровье – это не только физическое, но и психоэмоциональное благополучие, и гармония человека в социальной сфере. Если смотреть с этих позиций, довольно сложно найти здорового человека. И, тем не менее, мы не торопимся начинать лечить пациента таблетками. Сначала стараемся с ним поговорить, выяснить, что его тревожит, какие проблемы, подсказать, как их решить, предложить изменить режим питания, распорядок дня, и, нередко бывает, это даёт желаемый эффект без медикаментозного лечения.

Главный врач обособленного подразделения «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ» в г. Красногорск Дмитрий Михайлович Балыбердин

### ЧТО ПОМОГАЕТ ИЗЛЕЧЕНИЮ

Таким образом, можно сказать, что основные принципы работы сети клиник «НЕБОЛИТ» – это доступность, быстрота и эффективность лечения, а также индивидуальный подход как при обследовании, так и при самом лечении.

В век спешки и постоянной нехватки времени болеть стало невыгодно. В итоге

многие люди в качестве главного результата лечения видят быстроту возвращения на работу.

Однако у специалистов сети «НЕБОЛИТ» с открытия самого первого центра сохранились приоритеты, которые позволяют оказывать максимально эффективную помощь пациентам, сберечь их здоровье и качество жизни.



*– Мы всегда стараемся ничего не пропустить у пациента, вовремя начать лечение, но прежде всего – научить людей быть здоровыми. Самый главный принцип работы любого врача и медицинского учреждения – «не навреди!» неукоснительно соблюдается.*

**Главный врач обособленного подразделения «Андреевские больницы «НЕБОЛИТ» в г. Красногорск Дмитрий Михайлович Балыбердин**

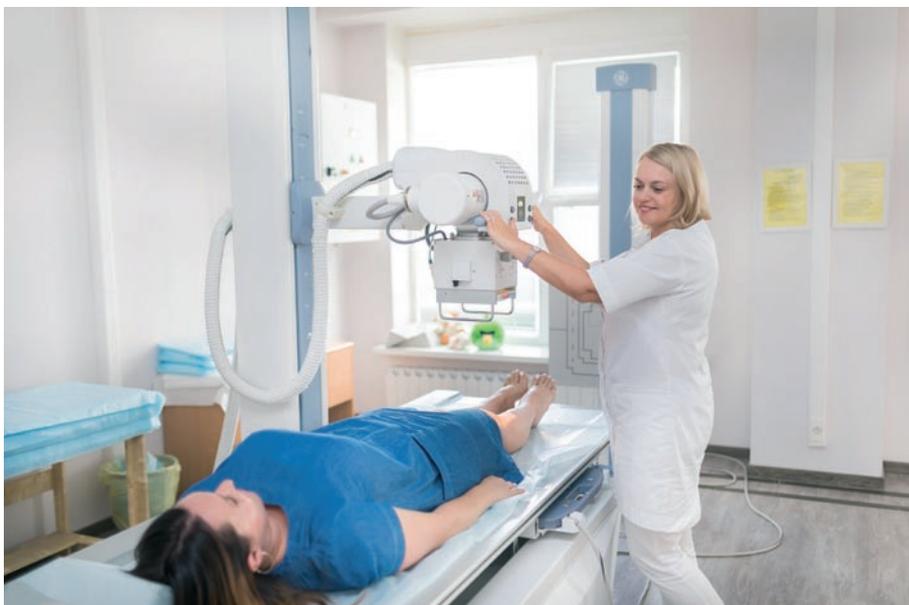


Что касается внедрения новых методик, специалисты центров «НЕБОЛИТ» следят за новейшими тенденциями в медицине. Так как клиника достаточно большая, у неё есть научный отдел и своя газета, в которой сотрудники-доктора описывают свои методики.

Кроме того, они ведут активную общественную жизнь, участвуют в профильных мероприятиях и сами их организуют. Так, за годы существования сети клиник удалось провести 6 крупных междисциплинарных конференций, в том числе и международных (в Москве, Риме и Брюсселе). На счету сотрудников – 10 защищённых диссертаций по медицине и более 160 научных работ, посвящённых как внедрению методик лечения основных инфекционных и неинфекционных заболеваний, так и современным трендам продления активного долголетия и многому другому.

### **ЦЕЛЬ – СТАТЬ ЛУЧШИМИ, БЫТЬ ЛУЧШЕ**

Клиника «НЕБОЛИТ» в Красногорске не собирается снижать планку в сфере качества оказания услуг. Наоборот, основным в дальнейшем развитии центра главный врач видит постоянное её повышение. Объясняет он это просто: современная платная медицина – это жёсткая конкуренция. Не будет качественного предоставления услуг и честности с пациентами – не будет доверия людей. А значит, главная задача – сохранить все те положительные качества и основные принципы, которые позволили сети клиник завоевать популярность у пациентов.



## «ЕСЛИ ДОЛГО ЖДАТЬ ОЧЕРЕДНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗЕМЕЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, МОЖНО ОСТАТЬСЯ БЕЗ СОБСТВЕННОСТИ...»



Если бы действие булгаковского романа, происходило не в 30-е годы прошлого века, а сегодня, то его персонаж сказал бы, наверное, что людей портит не квартирный вопрос, а вопрос земельный. О том, что необходимо для того, чтобы этот вопрос не портил нервы строителям и владельцам объектов недвижимости и не заставлял их обращаться в суды, в беседе с кадастровым инженером, генеральным директором ООО «Стройиндустрия» Людмилой Ненашевой.

**– Людмила Васильевна, ваша фирма предоставляет различные виды услуг, в том числе по геодезическим и кадастровым работам. Давайте поговорим в первую очередь о том, для чего нужны работы геодезические? Можно ли обойтись без них, и что это может за собой повлечь?**

– Геодезия – одна из древнейших наук о Земле, точная наука о фигуре, гравитационном поле, параметрах вращения Земли и их изменениях во времени. Она тесно взаимодействует с множеством точных наук, включая непосредственно астрономию, математику, физику и другими...

В технологическом аспекте геодезия обеспечивает координатными системами отсчёта и координатными основами различные сферы человеческой деятельности. Кроме того, геодезией называется отрасль производства, связанная с определением пространственных характеристик местности и искусственных объектов. Применяется для координатного обеспечения картографии, строительства, землеустройства, кадастра, горного дела, геологоразведки и других областей хозяйственной деятельности.

Если точнее сказать, нам ближе всего инженерная геодезия (прикладная геодезия) – методы, техника и организация

геодезических работ для решения производственных задач, без которых невозможно обойтись на этапе проектирования и строительства жилья, объектов социальной инфраструктуры, автомобильных дорог, метро, различного рода коммуникаций, ландшафтных работ и т.д.

**– То есть их можно назвать первым этапом строительства?**

– Геодезические работы ведутся не только на стадии проектирования объектов, планировки территории, геодезический контроль присутствует практически на всех этапах строительства объектов, вплоть до их завершения.

**– Каким требованиям, каким характеристикам должна соответствовать компания, чтобы клиент был уверен в том, что она отлично справится с геодезическими, изыскательскими работами?**

– Во-первых, при ведении изыскательских работ организация должна обладать лицензией. Современные геодезические приборы и техника с соответствующими поверками сейчас в арсенале геодезических компаний не новость. Но главное в компании – это коллектив специалистов, обладающий соответствующим образова-

тельным уровнем и опытом работы, позволяющим выполнять и решать инженерные геодезические задачи любой сложности. То есть это должны быть универсальные специалисты своего дела.

**– Имеется в виду какой-то стаж сотрудников, их опыт?**

– Да, конечно, топографические съемки (геоподосновы), выполняемые геодезистами на стадии проектирования и строительства объектов, должны быть безупречными и не вызывать сомнений в их достоверности и точности. Эту работу должны выполнять опытные специалисты, обладающие достаточным багажом знаний, а не просто «люди с улицы». В нашей компании именно такие специалисты и работают. По крайней мере, в течение 10 последних лет никто не уволился.

**– Ваша компания предоставляет ещё и такую услугу, как кадастровые работы. Что представляет собой этот вид вашей деятельности? Что в итоге получает клиент?**

– Кадастровой деятельностью является выполнение работ в отношении недвижимого имущества в соответствии с установленными Федеральным законом

требованиями, в результате которых обеспечивается подготовка документов, содержащих необходимые сведения для осуществления кадастрового учёта недвижимого имущества (далее – кадастровый учёт), сведения о таком недвижимом имуществе (далее – кадастровые работы), и оказание услуг в установленных Федеральным законом случаях.

Цель кадастровых работ – описание объекта недвижимости в качестве объекта права. Таким образом, выполняя кадастровые работы, мы создаём объекты недвижимости в качестве объекта гражданских прав.

Кадастровые работы предполагают совершенно другой подход. Если в работах геодезических больше сложностей технического характера, то здесь необходимо обладать и знаниями юридических наук. На этапе подготовительных работ идёт серьёзная проверка, анализ документов, которые подаёт заказчик. При подаче заявлений о кадастровом учёте земельных участков выполняются межевые планы; при подаче заявлений о кадастровом учёте зданий, строений, помещений, сооружений, машино-мест, объектов незавершённого строительства идёт подготовка технических планов; при ликвидации объектов капитального строительства, подвергшихся сносу или разрушению, выполняются акты обследования.

В итоге заказчик получает документы, необходимые для регистрации права на объекты имущества.

**– Немного подробнее о людях и их квалификации: нужны ли для ведения таких работ специальное образование или какой-то специальный статус? Как, например, статус нотариуса...**

– В соответствии с Федеральным законом «О государственном кадастре недвижимости» и Федеральным законом «О государственной регистрации недвижимости» специальным правом на осуществление кадастровой деятельности обладает кадастровый инженер.

Специалист должен сдать соответствующий экзамен и получить квалификационный аттестат кадастрового инженера. Институт кадастровых инженеров был введён у нас в 2011 году. Общество с ограниченной ответственностью, которое занимается таким видом деятельности, в обязательном порядке должно иметь в своём составе не менее двух кадастровых инженеров. У нас работает их три, в том числе и я с 2011 года – кадастровый инженер. Кадастровые инженеры обязательно должны состоять в СРО (саморегулируемой организации) и в обязательном порядке проходить ежегодную проверку.

Необходим и соответствующий образовательный уровень – высшее профессиональное образование, а при наличии,

допустим, высшего юридического или экономического иметь дополнительное профессиональное образование. Требования очень серьёзные: обязательно иметь профессиональное образование в области геодезии, картографии, кадастра, и раз в три года регулярно повышать свою квалификацию.

Для того чтобы стать кадастровым инженером, получить право сдавать экзамен на право занимать такую должность, соискатель должен пройти два года практики под руководством специалиста, имеющего тоже не менее чем двухгодичный стаж работы в этом статусе. Его кандидатуру также рассматривают и утверждают в СРО.

Опыт работы позволяет отметить, что специалисты – кадастровые инженеры со стажем более 8 лет обладают и определёнными навыками работы с населением, с заказчиками. Здесь, как и в других отраслях производства, важен психологический аспект взаимодействия с определёнными группами населения, а ведь люди приходят разные, в том числе и те, кого называют «асоциальными элементами».

**– И, наконец, ещё об одном виде деятельности вашей компании: в каких ситуациях необходима строительная и землеустроительная экспертиза? Что она собой представляет?**

– Для меня лично, как руководителя предприятия и кадастрового инженера, работающего в нём, этот вид работ считается одним из сложнейших и интересных.

Экспертная работа специалистов нашей организации строится в соответствии с Федеральным законом №73-ФЗ от 31.05.2001 года «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». Вопрос о назначении экспертизы определяется судом по инициативе заинтересованных сторон по делу. А иногда экспертиза назначается по инициативе суда.

Так как в гражданском судопроизводстве рассматриваются дела различного характера, то они требуют участия специалистов, обладающих познаниями в определённых областях науки, техники и ремесел. Специалисты нашей компании (судебные эксперты) чаще всего привлекаются к проведению землеустроительных, строительно-технических и оценочных экспертиз. При этом специалисты – судебные эксперты обязаны иметь сертификаты соответствия, подтверждающие право на проведение подобного рода экспертиз. Судебные эксперты так же, как и кадастровые инженеры, проходят переподготовку и подтверждают свою квалификацию один раз в три года.

Проведение землеустроительных экспертиз чаще всего связано с установлением границ земельных участков, разде-

лом либо выделом земельных участков из общего имущества, спорам по смежным границам и т.д.

Строительно-технические экспертизы, как правило, проводятся на предмет соответствия возведённых зданий и строений требованиям градостроительного законодательства, строительно-технических и пожарных регламентов, при выделе частей жилого дома из общего имущества, узаконение самовольно возведённых строений и т.п. Ситуации, с которыми обращаются граждане в суды, различные, точно так же, как и каждая из проводимых нашими специалистами экспертиз индивидуальна, не похожа одна на другую. Задача эксперта заключается в чётких ответах на вопросы суда, позволяющих сделать соответствующие выводы об исследуемых фактах, событиях, предметах и т.д.

При выполнении экспертизы специалист должен помнить, что предоставленное в суд экспертное заключение должно содержать в себе научно обоснованную, точную, достоверную, объективную, понятную для участников процесса информацию.

**– А может ли быть инициатором такой экспертизы кто-нибудь помимо суда?**

– Инициаторами любого рода экспертизы, помимо заинтересованных участников процесса, суда, могут быть прокуратура, администрация, юридические лица.

**– С какими проблемами чаще всего к вам обращаются частные лица, и как этих проблем можно избежать, в том числе и с вашей помощью?**

– В последнее время очень много проблем люди испытывают по причине реестровых и технических ошибок: неправильного внесения в единый государственный реестр недвижимости сведений о границах земельных участков, о границах объектов, о самих объектах недвижимости. Отсюда и возникают все эти бесконечные суды между соседями: «Отдай мои 10 сантиметров», «Нет, это ты отдай мне мои 20...»

Для того чтобы не оказаться в такой ситуации, нужно вовремя оформлять право собственности на объекты, которые имеются во владении, а не ждать: «А вдруг законодательство в очередной раз изменится! Амнистия снова продлят!» По многим вопросам, касающимся регистрации прав граждан на объекты имущества, мы также проводим разъяснительную работу с населением.

Оформив право собственности, ты, во-первых, становишься честным налогоплательщиком, а во-вторых, прекрасно понимаешь, где, на какой земле, в каком количестве находится твоё имущество. Это имущество, можно сказать, «материализуется» – и в качественном, и в количественном отношении.

## ТПП ВОЛОКОЛАМСКА ВЗЯЛА НА СЕБЯ ИНИЦИАТИВУ ОБЪЕДИНИТЬ УСИЛИЯ МЕСТНОЙ ВЛАСТИ



Члены ТПП Волоколамска активно участвуют в различных семинарах, форумах, совещаниях, круглых столах, где разъясняют позицию предпринимательства, делятся практическим опытом ведения бизнеса, помогают начинающим бизнесменам советами, а часто и делами. Как сегодня происходит развитие городского округа, рассказала президент Волоколамской ТПП Вдовина Вера Александровна.

– Как известно, в Волоколамске имеется высокий экологический потенциал и благоприятные условия для создания зон отдыха и экологического туризма. Охота, рыбалка, дары леса, чистый целебный воздух – истинное богатство района. Влияет ли этот факт на сферу, которую выбирают предприниматели для создания бизнеса?

– К креативным ресурсам Волоколамского района относятся: высокий экологический потенциал, благоприятные условия для создания зон отдыха и экологического туризма. Сюда можно также отнести большое количество (около 40) садово-огородных товариществ, на базе которых создаются условия для ведения различного бизнеса.

Поэтому территория обладает значительным количеством организованных мест для рыбалки и охоты, которые устроены на основе малого бизнеса. Также в районе действуют несколько конноспортивных баз. ТПП в настоящее время оказывает помощь администрации района в выявлении дополнительных креативных ресурсов. Без такой оценки не проведёшь экономическую модернизацию и не повысишь привлекательность района: и социальную, и инвестиционную, и туристскую.

ТПП взяла на себя инициативу объединить усилия местной власти, бизнеса, ту-

**ТПП Взяла на себя инициативу объединить усилия местной власти, бизнеса, туристских структур по использованию креативных ресурсов, что позволит, на наш взгляд, территории обрести свое «лицо» и дополнительную привлекательность для бизнеса.**

ристских структур по использованию креативных ресурсов, что позволит, на наш взгляд, территории обрести своё «лицо» и дополнительную привлекательность для бизнеса. Среди туристских предложений в Волоколамском районе надо развивать такие, которые связаны со «стилем жизни». Наряду с туристскими красотами надо также показывать и местные продукты. При ТПП создан дополнительно отдел

по пропаганде и развитию народных промыслов. Как известно, в России создана концепция ТЕТРА (территории традиционного бытования народных промыслов). Идеи, заложенные в данной концепции, привлекательны для местной территории, что будет активно использоваться в конкретной деятельности ТПП.



– Ряды членов торгово-промышленной палаты постоянно пополняются. Сколько членов сегодня насчитывает торгово-промышленная палата? Сколько предпринимателей вступают к вам ежегодно?

– На сегодняшний день Союз «Волоколамская торгово-промышленная палата Московской области» насчитывает 62 члена, это предприятия и организации различных форм собственности, включая



индивидуальных предпринимателей. Ежегодно в палату вступают до 10 новых членов.

**– Как вы оцениваете бизнес-климат в Подмоскowie и в целом отношении государства, местной власти и предпринимательского сообщества, что можно было бы сделать для их развития?**

– По официальным данным, Подмоскowie является одним из лидеров в России по развитию и поддержке предпринимательства. Действительно количество форумов, семинаров, круглых столов и т.п. по вопросам бизнеса увеличилось. Правительство Московской области, торгово-промышленная палата Московской области много внимания и заботы уделяют предпринимательству, что, конечно, позитивно влияет на состояние и развитие бизнес-сообществ. Имеются позитивные заметные сдвиги в предпринимательстве Волоколамского района. Вместе с этим, общаясь с бизнесом, представители ТПП часто получают вопросы, которые ещё предстоит решать:

– в информационной среде предприниматель не является центральной фигурой;

– нет методик для самозанятых (их только пугают, что если они не заплатят налоги, – накажут);

– высокими остаются нагрузки на бизнес при взаимодействии с контрольно-надзорными органами;

– недостаточно внимания уделяется правовому просвещению предприни-



мателей, особенно по налогам. Было бы значительно продуктивнее применять к предпринимателям (особенно мелким и средним) превентивные меры, давать разъяснения и доносить до каждого,

каким образом начисляются те или иные налоги, за какие нарушения им грозят штрафы и пени;

– продолжается практика возбуждения уголовных дел по фактам гражданско-правовых споров;

– сохраняется уголовное давление на бизнес.

**– Расскажите, пожалуйста, о главных задачах, которые предстоит решить в этом году? На что прежде всего стоит сделать акцент, и чему в большей степени вы уделили внимание?**

– Союз «Волоколамская торгово-промышленная палата Московской области» действует исходя из главной задачи: развивать и совершенствовать систему предпринимательской деятельности на северо-западных территориях Подмоскowie. Стремится строить свою деятельность с учётом требований национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Особое место отводится работе по вовлечению активного населения в предпринимательство, особенно молодёжи. Сегодня в молодёжной среде существует большой кредит доверия к предпринимательству. Молодёжь имеет наиболее позитивное представление о предпринимательстве.

Члены ТПП активно участвуют в различных семинарах, форумах, совещаниях, круглых столах, где разъясняют позицию предпринимательства, делятся практиче-





жителям района. Считаю, что в будущем эта часть предпринимательского сообщества станет важным звеном местной экономики. Необходимо создать максимально безбарьерную предпринимательскую среду с конкретной экспертной помощью и поддержкой.

2020 год объявлен в России годом предпринимательства. Планируем: а) активно действовать по формированию благоприятного образа предпринимательства;

б) вести работу по стимулированию интереса к предпринимательской деятельности (мастер-классы, истории успеха, встречи с преподавателями по ведению бизнеса, разъяснение азов и типовых случаев ведения бизнеса);

в) особое внимание самозанятым в различных целевых группах;



ким опытом ведения бизнеса, конкретно помогают начинающим бизнесменам советами, а часто и делами. На этом пути нами разработана программа повышения авторитета и имиджа молодого предпри-

нимателя. Предусмотрено уделять особое внимание предпринимательству в учебных заведениях района, больше публиковать в СМИ историй успеха. Также ТПП направила свое внимание к самозанятым

г) будем работать не только с действующими предпринимателями, но и с молодежью, школьниками, инвалидами, женщинами, военнослужащими и т.д.



## КАК И ЗАЧЕМ ПРОВОДИТЬ ПРАЗДНИКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Детство – короткий, но важный период становления личности. В эти годы ребенок приобретает первоначальные знания об окружающей жизни, у него начинает формироваться определённое отношение к людям, труду, вырабатываются навыки и привычки правильного поведения, складывается характер. Праздники духовно обогащают ребёнка, расширяют его знания об окружающем мире, помогают восстанавливать старые и добрые традиции, объединяют и побуждают к творчеству. Как сделать праздник незабываемым и какие сложности возникают в процессе его организации, с нами поделилась своим опытом Кольцова Екатерина Сергеевна, которая уже много лет занимается тем, что делает детей и взрослых счастливыми.

*– Екатерина, вы занимаетесь организацией праздников для детей, расскажите, что самое сложное в этой работе? Какие бывают нестандартные ситуации в процессе проведения и как удается с ними справиться?*

– Самое сложное – набирать и обучать команду, которая эти праздники создает. Ведь каждый сотрудник должен уметь общаться с детьми, понимать, что несёт за них ответственность, должен быть старшим другом детей. И при этом оставаться олицетворением счастья и веселья! Нештатных ситуаций почти не бывает, потому что у нас уже есть разработанные чек-листы для всех сотрудников, в которых прописано, как себя вести в той или иной ситуации.

*– Можете привести пример?*

– Например, есть инструкция, как должен появляться Дед Мороз. Он сначала



должен подать голос из коридора, чтобы появление Деда Мороза не стало неожиданностью, потом в дверном проёме должна появиться голова Деда Мороза, чтобы сразу размерами не пугать, потом Дед Мороз может появиться полностью, но при этом оставаясь на большом расстоянии от детей. Только убедившись, что они его не боятся, можно медленно, шаг за шагом, приближаться к детям.

*– Как вы думаете, какая роль в воспитании ребенка отводится детскому празднику? Возможно ли в процессе веселья разъяснить ребенку, условно, что такое хорошо, а что такое плохо?*

– Безусловно, да! У нас есть огромное количество обучающих спектаклей и игровых лекций, которые мы показываем в детсадах и школах. Даже на дне рождения дети помогают героям выходить из сложных ситуаций. И мы ориентированы не только на воспитание, но и на сближение родителей и детей. Например, в конце каждого праздника ребенок дарит маме цветок из воздушных шариков, поздравляя её со своим днём рождения. Ведь когда он родился, именно маму и папу все поздравляли! И для них это счастливый день! Очень приятно видеть, как дети и родители обнимаются на празднике.

*– Мы знаем, что вы организуете мероприятия районного масштаба. «Фестиваль Дворовых игр», «Фестиваль санок» и другие. Их создавать сложнее, чем частные праздники?*

– Нет. Каждое мероприятие имеет свои сложности. Но такого уровня мероприятия, когда участвуют по 500-1000 человек

сразу, окрыляют команду. И такие проекты дают возможность каждому сотруднику проявить себя. Они берут на себя ряд задач и успешно их решают. Сложностей нет, так как чётко понимаем, кто за что отвечает.

**– Сейчас очень много компаний предоставляют услуги по организации праздников и различных мероприятий для детей, в чем отличие вас от конкурентов? Что является вашей «визитной карточкой»? Насколько ваши услуги востребованы на рынке?**

– С каждым годом профессиональная организация праздников становится всё более востребованной услугой. Количество клиентов растёт в геометрической прогрессии. Нас передают из рук в руки. Особенно корпоративные клиенты.

Кроме того, что мы являемся примером клиентоориентированности и качества предоставляемых услуг, наша визитная



карточка – психологическая составляющая мероприятий. Я психолог-педагог по образованию и каждый проект, даже часовой праздник, имеет свою цель. Если это корпоративный праздник, то сотрудники прочувствуют заботу руководителя об их семьях. Если это спектакль в детском саду, то дети придут домой и расскажут, чему они научились. Если это день рождения, то делаем всё, чтобы ребенок осознал свою ценность и значимость в мире и для родителей.

**– С какими рисками может столкнуться агентство по организации праздников? Каким образом можно минимизировать риски?**

– В первую очередь, нужно уделить внимание безопасности. Никаких конкурсов с едой, с острыми, твёрдыми предметами, никакого открытого огня и так далее. Что касается рисков для самого бизнеса, то нужно быть в тренде. Следить за новыми мультфильмами, интересами детей. Иначе вы быстро потеряете клиентов.

**– Имеете ли вы постоянный штат сотрудников или нанимаете работников под каждый проект? Как выбираете себе**

**коллег и какой, на ваш взгляд, самый важный критерий отбора?**

– Мы работаем исключительно с нашими артистами. Сами их обучаем, развиваем. Перед каждым праздником, даже маленьким, художественный руководитель репетирует всю программу от и до.

Попасть к нам в команду несложно. Мы даём шанс каждому. Кандидат едет с опытными аниматорами на мероприятие в качестве помощника. И уже на месте и он понимает, нравится ли ему это, и мы видим перспективы человека. А дальше дело времени и обучения. Самое главное, чтобы артист был энергичным и ответственным.

**– Насколько важную роль играет фактор сезонности в вашем бизнесе? Бывает ли время, что заказов нет? Что вы делаете в таком случае?**

– Такого, чтобы заказов не было, не бывает. Но сезонность, конечно, есть. Скорее, это всплески заказов. Например, это новый год, май (выпускные) и лето, так как в Московскую область приезжают на дачи москвичи. А им очень нравится, с какой отдачей мы работаем.

**– Какие бы советы вы дали начинающим свой бизнес? Какие нюансы нужно учесть перед открытием своего дела?**

– Перед открытием своего дела подумайте, готовы ли вы брать на себя ответственность за ту услугу, которую планируете создавать, за своё финансовое состояние, за всех своих сотрудников, клиентов. А не искать причины неудачи вонне. И готовы ли вы действовать быстро и каждый день. Ведь предприниматель – это тот, кто предпринимает действия. А успешный предприниматель – тот, кто успел предпринять быстрее, чем конкуренты.



**Кольцова Екатерина**, владелица студии праздников «Пора играть» г. Волоколамск.

Организатор масштабных проектов районного уровня, дважды лауреат премии губернатора Московской области, «Лидер года», суперфиналист конкурса «Леди-Бизнес Подмосковье». Занимается организацией фестивалей, дней рождений, корпоративных мероприятий, выпускных праздников, проведением обучающих спектаклей и лекций в детских садах и школах.

# МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ЗДОРОВЬЕ-В»: ЭФФЕКТИВНАЯ ПОМОЩЬ ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ



Государственная медицина или частная клиника? – перед таким выбором жители нашей страны встают всё чаще. И, учитывая количество очередей (всё ещё довольно приличное, даже несмотря на электронную запись и запись через единые колл-центры) и сроки ожидания талонов к узким специалистам, всё-таки прибегают к услугам платной медицины. О том, хорошо это или плохо, как обстоят дела у частных клиник в небольших городах Подмосковья и за счёт чего им удастся успешно конкурировать с аналогичными организациями, говорим с заместителем директора по лечебно-профилактической работе волоколамского медицинского центра ООО «Здоровье-В» Виктором Григорьевичем Лазьбиным.

**– Виктор Григорьевич, ваш центр функционирует уже 12 лет. Что позволяет привлекать и удерживать пациентов? Сильна ли конкуренция?**

– Когда центр только открывался, мы были практически единственной медицинской коммерческой организацией. Сейчас у нас есть конкуренты, и, конечно, работать непросто, особенно учитывая сложную экономическую ситуацию. Но мы не сдаёмся. Привлекаем

пациентов качеством оказания услуг и доступными ценами. У нас есть специалисты, которых нет в других центрах. На нас работает хорошая репутация наших врачей, завоеванная за годы существования центра.

**– Можно ли считать, что конкуренция существует между государственными и коммерческими медицинскими учреждениями?**

– Не думаю, что такая постановка вопроса верна. Во-первых, у нас не так много точек соприкосновения. Государственная поликлиника может предоставить бесплатно определённый набор услуг, но для их получения часто требуется много времени. Да и платные формы диагностики и оказания помощи не всегда предоставляются быстро. Чего стоит хотя бы ультразвуковая диагностика, которой раньше приходилось ждать месяцами, да и сейчас

запись на неё ведётся за несколько недель в лучшем случае.

У нас, даже несмотря на то, что штат специалистов состоит только из врачей самых востребованных специальностей, набор оказываемых услуг значительно шире, и получить их можно быстрее, причём в одном месте.

Кроме того, одной из масштабных проблем государственной медицины является

выполнять косметические процедуры, в частности, удалять новообразования на веках. Таким образом, жители Волоколамска теперь могут получить необходимое лечение здесь, а не в Москве, причём гораздо дешевле. В районе такого аппарата больше нет ни у кого.

В каком-то смысле можно сказать, что в частные клиники обращаются те, кого не удовлетворила бесплатная медицина.

Сами понимаете, конкуренцией такое положение вещей назвать нельзя.

**– Есть ли возможность, что частные и государственные клиники будут помогать друг другу?**

– Думаю, это сложный вопрос. Врачи, как правило, уходят из государственных учреждений в частные, потому что там больше платят. И чиновники хотят остановить отток кадров. Но сделать зарплаты врачей в поликлиниках и больницах конкурентными непросто. Как эта дилемма решится – не знаю, но ходят слухи, что деятельность частных клиник хотят ограничить, оставив им только узкую специализацию в тех сферах, где есть нехватка услуг в государственной медицине.

**– Что планируете на будущее?**

– Наша программа простая: продолжать работать и помогать людям.



ся нехватка современного оборудования для диагностики и лечения. У нас в этом отношении дела обстоят лучше. Например, недавно мы закупили современное лазерное офтальмологическое оборудование для лечения патологии глаз, которое позволяет проводить бесконтактное лечение таких заболеваний, как глаукома, вторичная катаракта и различные патологии сетчатки глаза. Новый лазерный аппарат также даёт возможность врачам

## НАША ПРОГРАММА ПРОСТАЯ: ПРОДОЛЖАТЬ РАБОТАТЬ И ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ





## МУСОР – НЕ ПРОБЛЕМА



Полигоны твёрдых бытовых отходов сегодня чаще всего являются источниками головной боли – как в прямом, так и в переносном смысле, а могут и должны стать – дополнительными источниками энергии и приносить пользу населению и окружающей среде. О том, как современные технологии позволяют добиться такого результата, на примере полигона «Ядрово» рассказывает учредитель ООО «ЦМПТ» (Центр мусороперерабатывающих технологий) Алексей Волошин.

Компания «Центр мусороперерабатывающих технологий» создана в 2012 году в целях внедрения современных наукоемких технологий в проекты, связанные с экологической безопасностью России и отдельных территорий.

Понимая, что основной ущерб окружающей среде наносит человек, оставляя большое количество отходов своей жизнедеятельности, руководители компании сконцентрировали своё внимание на изучении данного вопроса и ознакомлении с мировым опытом. Параллельно было принято решение стать оператором полигона ТБО в России, так как только находясь внутри отрасли, можно понять, чем эта отрасль живет, какие существуют проблемы, как их решают другие операторы, эффективны ли выбранные ими пути. Компания знакомилась с правилами работы российского мусорного рынка и искала решения, как использовать мировой опыт и внедрить проверенные в других странах технологии.

Для достижения стоящих перед компанией целей и задач ООО «ЦМПТ» после изучения мирового рынка мусоропереработки заключило соглашение с голландской компанией



Multriwell B.V., от которой получили лицензию на применение одноимённой технологии на территории России.

На полигоне «Ядрово» в Волоколамском районе весной 2018 года завершился монтаж системы активной дегазации с использованием голландской технологии Multriwell. В теле старой карты полигона было сделано 5000 проколов, установлены гибкие скважины для сбора свалочного газа, смонтирована система газосборных колодцев и газопроводов. Вся поверхность карты была закрыта изолирующей геомембраной, гидроматами и слоем супеси и грунта. 6 июня 2018 года был проведён тестовый запуск системы, после которого началась непрерывная работа по дегазации полигона. Обезвреживание свалочного газа внутри завода проходит при температурах в диапазоне 1000-1200 градусов и времени пребывания газа внутри факела более 0,3 секунд, объём 2 тысячи кубометров в час. Это обеспечивает полную переработку свалочного газа и соответствует строгим экологическим нормам выбросов.

Данная система дегазации сильно отличается от применяемых технологий на других полигонах. Обычно устанавливается 1-2 скважины на 1 га земли. В «Ядрово» же на 5 га смонтирована сетка из 5000 скважин, которые произведены из современных гибких материалов. Полигоны, как правило, проходят период усадки, и территория захоронения име-

ет свойство «двигаться». Жёсткая конструкция требует постоянного ремонта, в то время как гибкий каркас скважин Multriwell становится частью полигона, тем самым нивелируя риски повреждений и приостановки процесса дегазации.

Завод Multriwell на полигоне «Ядрово» работает полностью в автоматическом режиме. Установка требует только ежемесячных профилактических осмотров. Их проводят сотрудники полигона «Ядрово», которые прошли обучение у экспертов компании Multriwell B.V. Руководство компании дало высокую оценку оператору полигона «Ядрово».

За прошедший год на полигоне было утилизировано порядка 20 миллионов кубометров газа. Он может и должен стать источником энергии. Из полигона каждый час выкачивается 2 000 кубометров газа, этот объём позволит произвести 5 МВт электроэнергии в час. Таким образом, в течение целого года можно обеспечивать электричеством 2-3 небольших завода или населённый пункт до 2000 жителей.

В настоящее время проработан вопрос установки электрогенераторов по выработке электроэнергии из свалочного газа. ООО «ЦМПТ» выиграло тендер на установку оборудования и проведение соответствующих работ на полигоне «Ядрово». Для внедрения современных

альтернативных источников электроэнергии в России. И этим событием компания завершает экологический цикл. С момента, когда электричество поступит в дома жителей Московской области или на предприятия, ООО «ЦМПТ» по праву может считаться состоявшейся экоинжиниринговой компанией в России, обладающей всеми технологиями по полному циклу: мусоросортировка, рекультивация, герметизация и дегазация полигонов, переработка фильтратов, газификация и компостирование отходов и, конечно, производство энергии и тепла из свалочного газа.

Полигон «Ядрово», по сути, стал «showroom» ЦМПТ. Компания готова тиражировать свой опыт и знания на других площадках как в Московской области, так и на территории других субъектов России.

Путь, который зарубежные коллеги проходили десятилетиями, ООО «ЦМПТ» прошло за несколько лет. Известные в зарубежных странах экотехнологии, уникальные пока для российского рынка, были внедрены на полигоне «Ядрово» в 2018 году. Процесс проходил при участии зарубежных коллег и партнёров компании. Сегодня можно с уверенностью сказать, что ООО «ЦМПТ» достигло поставленной цели. Сегодня – это компания -

---

**Экологический инжиниринг** – это комплекс целенаправленных действий, результатом которых является создание системы производственных мощностей в целях минимизации ущерба в сфере охраны окружающей среды. Это официальное определение, принятое в мировом отраслевом научном сообществе. Говоря более простым языком, экоинжиниринг – это процесс, который должен достичь такой же цикличности, как всем нам известный круговорот воды в природе, а именно: товар произведён – использован – выброшен – отсортирован – переработан – произведён другой товар.

Более того, это система отношений государства, научного сообщества, частного бизнеса и граждан. Все производственные мощности – управление полигонами, сортировочные и перерабатывающие станции, предприятия-производители из вторичного сырья, генерирующие компании, это предприниматели, которые также в сотрудничестве с научным сообществом совершенствуют применяемые технологии. Граждане и предприятия других отраслей являются как основными производителями отходов, так и, пожалуй, основными участниками первичной сортировки мусора. Государство, во-первых, отвечает за стимулирование создания и бесперебойной работы экоинжиниринговой системы, в том числе формирования благоприятного инвестиционного климата. Во-вторых, государство – это регулятор правовых отношений внутри рынка и между участниками.

---

технологий по преобразованию свалочного газа в энергию компания будет применять современную, зарекомендовавшую себя технологию. Для этих целей между ООО «ЦМПТ» и ООО «Чистая энергия», входящего в шведскую группу Vireo Energy AB, подписано партнёрское соглашение о совместной реализации подобных проектов электрогенерации. В настоящее время на заводе в Италии завершается процесс изготовления генераторов. Их установка на полигоне запланирована на конец 2019 года.

Таким образом, ЦМПТ совсем скоро станет участником процесса по внедре-

лидер в области экоинжиниринговых технологий.

Основной целью компании было и остаётся создание в России парка наилучших работающих мировых технологий, которые можно использовать на территории всей страны в рамках проводимой «мусорной» реформы: «Мы хотим показать на практике, что сбор, сортировка, переработка, утилизация мусора и сопутствующих материалов при правильной организации процесса с соблюдением технологий может приносить пользу населению и окружающей среде, стать дополнительным источником энергии».

# Вилена ШТЕФАН:

## «Я – счастливая женщина!» – проект моей души

**«Женщина совершает грех, если выглядит менее красивой, чем могла бы!» – изрѣк Мигель Сервантес. И был, безусловно, прав! Но, будучи мужчиной, господин де Сааведра, конечно, не имел понятия, сколько сил нужно потратить женщине, чтобы этого греха избежать. А вот Вилене Штефан, представителю Oriflame в Волоколамске, это хорошо известно. О том, как всегда оставаться красивой и ухоженной, да ещё зарабатывать на этом и исполнять свои мечты, она рассказала нашему корреспонденту.**

**– Вилена, вы начали свой бизнес в очень раннем возрасте. Это тот случай, когда человека ведѣт «его счастливая звезда», а он только следует интуиции? Или вы всё трезво просчитали наперѣд?**

– В подростковом возрасте я не мечтала о какой-то определённой профессии. Ну, разве что, пожалуй, глядя на папу и брата, иногда думала, что неплохо бы работать в полиции и носить красивую женскую форму...

Зато чѣтко понимала, как я хочу жить: так, чтобы мне было интересно делать своё дело, а окружали меня яркие люди. Хотелось, чтобы дело жизни позволяло сохранять свободу и много путешествовать.

Лет с двенадцати, глядя на Bella Vita, кипевшую в телесериалах, я мечтала о такой же захватывающей жизни. Но пойдут ли я в бизнес или полечу в космос, и представления не имела!

Когда мне было 16 лет, знакомая позвала меня за компанию на собеседование. Она думала, что это модельное агентство. Но на собеседовании мы узнали, что это – предложение стать партнёром компании Oriflame Sweden. Я с радостью согласилась, потому что для меня это был известный косметический бренд.

Я начала учиться, покупать для себя и друзей косметику, при этом для себя эко-

номя 20%. И приглашать знакомых присоединиться к моей команде. Я поняла, что в свои 16 я могу зарабатывать прямо сейчас, не откладывая жизнь «на потом»!

Идея бизнеса с Oriflame проста. Можно покупать продукцию высокого качества по выгодным ценам со склада, напрямую от производителя. (Это выгодно и для работы о себе: безопасно для здоровья, так как избегаешь подделок.) Приглашаешь присоединиться знакомых, и объѣмы твоих продаж растут, как и твоя команда. Я и мои партнёры стали зарабатывать, и в 18 лет я открыла ИП. А на первые скопленные деньги поехала в путешествие по скандинавским странам: Финляндии, Швеции, Дании, Норвегии. И это было незабываемое путешествие!

Важно, что во время поездки бизнес работал и без моего участия. Ведь сама система позволяет избежать постоянной привязки к одному месту. И дальше всё продолжалось в том же духе. Бизнес рос, мои доходы и график работы позволили мне посетить на сегодня уже 19 стран, и, думаю, это – только начало!

**– Каковы принципы построения подобного бизнеса?**

– При выборе товара или услуги мы больше доверяем рекомендациям знакомых,

чем рекламе. Бизнес в сфере прямых продаж основан на этом простом принципе. Ты пользуешься качественной продукцией (в нашем случае это косметика и парфюмерия, которых у настоящей женщины «много не бывает»), да ещё и со скидкой, и предлагаешь другим такие же возможности. И даже не продавая, а просто приобретая для себя, каждый член твоей команды формирует уровень общих продаж. Компания это фиксирует и выплачивает тебе процент с группового товарооборота. Помимо этого, ты можешь выезжать за границу более трёх раз в год, получать премиальные и посещать банкеты в лучших залах.

Преимущества MLM над другими бизнес-системами очевидны. Но для того чтобы бизнес развивался, важно обучаться и обучать команду. С помощью онлайн-технологий делать это сейчас довольно просто.

Сейчас в моей команде более 150 человек, и я обучаю их профессионально ухаживать за собой в домашних условиях, зарабатывать деньги на простых и ежедневных действиях и вдохновляю на создание собственного бизнеса без капиталовложений, став партнёром моей команды с Origflame Sweden. Результаты для девушек – заработок плюс интересная, разнообразная жизнь, легко совмещаемая с семьёй, работой или учёбой. Помню слёзы радости на глазах многодетной мамы из моей команды, когда её первой в жизни поездкой на море и за границу стала поездка в Стамбул на предпринимательскую встречу Origflame! Такие эмоции дорогого стоят, и гораздо дороже денег для меня.

**– Выглядит красиво и легко, словно всё далось само собой, как по мановению волшебной палочки!**

– Однако за этой кажущейся лёгкостью стоит много душевных и физических сил, обучения и инвестиций в своё образование. А учиться надо обязательно, если хочешь преуспеть!

А ещё для меня очень важно, что дело, которым я занимаюсь, – очень женское, а

женственность – суть моей природы, очень важная её составляющая.

Мой новый проект «Я – счастливая женщина!», в дополнение к существующему делу, вызван жадностью делиться женскими знаниями в сфере гармонии и красоты.

**– Многообещающее название! А можно поподробнее?**

– Проект предназначен для женщин любого возраста, стремящихся к гармонии с собой, к реализации жизненных планов, раскрытию чувств и обретению женского счастья.

Программа включает в себя открытые встречи для знакомства и обсуждения интересных тем, а также двухмесячный тренинг «Любовь к себе». Общаясь с участницами и выполняя простые задания, женщины увеличивают ценность собственной личности сначала в своих глазах, и как следствие – в глазах окружающих.

В рамках программы проходят также «Beauty-завтраки», на которых участницы получают информацию в сфере красоты, разбирают животрепещущие психологические темы. А в качестве бонусной программы дам ждут цветы и подарки!

Ещё одна линия проекта, «Марафон красоты», учит навыкам правильного питания, уходу за кожей, телом, основам макияжа, развивает чувство стиля. Моему женскому сообществу всего девять месяцев, но многие его участницы уже обрели подруг, стали смелее следовать своим интересам и развивать таланты. Вскоре откроется первая выставка, на которой продемонстрируют свои работы те, кто вышивает, шьёт, фотографирует, готовит и занимается дома другими творческими делами.

И вот что важно: проходя тренинг «Любовь к себе», одна из участниц вдруг получила цветы в подарок от мужа, хотя он год ей их не дарил, даже на день рождения! А ещё приятной неожиданностью стал подаренный мне мамой одной из участниц букет цветов... Всё это показывает мне, что я иду по правильному пути. На заре женского образования юноши и девушки обучались отдельно. И я вижу в этом рациональное зерно, так как многочисленные различия полов никто не отменял, они работают на глубинном генетическом уровне. Не зря говорится, что «мужчины – с Марса, женщины – с Венеры». Мы – разные, и для нас актуальны разные навыки, так же, как и способы усвоения информации. А изучение собственной сути помогает понять противоположную сторону, что помогает строить гармоничные отношения и легче идти по жизни.

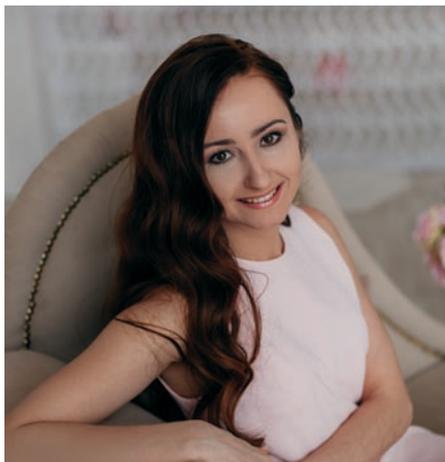
Проект «Я – счастливая женщина!» – хорошая стартовая площадка для развития личности. Мы создаём сообщества в разных городах, расширяем сетку программы, предоставляем онлайн- и офлайн-



возможности участия. Потенциальные участницы из любого города легко могут к нам присоединиться. Достаточно зайти на мои странички в Instagram @vilena\_shtefan или Вконтакте @vilenashtefan. Я очень жду вас, дорогие мои, пишите!

Проект моей души «Я – счастливая женщина!», созданный в конце 2018 года, быстро набирает обороты. Так что я строю планы на его распространение в Подмоскowie, и не только, и продвижение через онлайн-пространство. И, надеюсь, он поможет многим женщинам стать счастливее!

Беседовала Елена Александрова



# ПЯТЬ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ НА ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИДЕЙ «УМНОГО ГОРОДА»

Концепции «умного города», или Smart City, в законченном виде не существует, но это не мешает ей быть ориентиром современной мировой урбанистики. К «умному городу» относят удобную транспортную логистику, экономное распределение ресурсов, снижение затрат на жилищно-коммунальные услуги, максимальную экологичность, удобство для всех жителей внутри системы... С реализацией, правда, пока не очень, и вот почему.



## **БАРЬЕР 1** **НЕДОСТАТОЧНОЕ** **ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ**

«Умный город» – это дорого. Сумма измеряется десятками миллиардов рублей. Один из возможных способов решения задачи – государственно-частное партнёрство. Однако далеко не все бизнесмены готовы инвестировать в то, что принесёт дивиденды в далёкой перспективе. В свою очередь, городским администрациям приходится ежедневно решать насущные вопросы по работе коммунальных сетей, ремонту дорог, домов, благоустройства и т.д., и сил на внедрение инноваций остаётся мало.

Тем не менее, примеры такого дальновидного сотрудничества есть, в том числе в Подмоскowie в рамках программы «Безопасный регион». Так, в Реутове городская администрация активно взаимодействует с интернет-провайдером МГТС (Московская городская телефонная

сеть) и оператором связи МТС. МГТС на базе оптоволоконной сети по технологии GPON создает для Реутова общегородскую систему подъездного видеонаблюдения, а МТС запустила систему «умного города» по экомониторингу и оптимизации вывоза бытовых отходов.

Система экомониторинга и оптимизации вывоза бытовых отходов от МТС в режиме реального времени отслеживает текущую экологическую обстановку в городе: температуру и влажность воздуха, выбросы углекислого газа и концентрацию токсичных веществ, которые являются причиной неприятного запаха и в высоких концентрациях вредны для здоровья человека. Система также позволяет формировать гибкий график вывоза отходов в зависимости от наполненности бака. При помощи сети NB-IoT (энергоэффективная сеть связи для реализации и внедрения решений Интернета вещей) данные о состоянии контейнера отправляются в онлайн-систему планирования и

контроля, которая прогнозирует скорость их наполнения. На основании прогноза рассчитывается оптимальный маршрут сбора и вывоза отходов. Все замеры будут поступать в муниципальный центр управления регионом (ЦУР), и на основе документальных данных жителям Реутова будет предоставляться достоверная информация.

## **БАРЬЕР 2** **ПОСТОЯННАЯ УГРОЗА** **БЕЗОПАСНОСТИ ДАННЫХ**

Система «умного города» подразумевает единый центр управления информацией, которая поступает из разных источников. Несмотря на защиту от хакерских атак, стопроцентной гарантии от взлома и утечки информации нет. Под прицелом чаще всего оказываются крупнейшие банки и операторы связи – в последнее время чаще всего речь шла в этом контексте о Сбербанке, Альфа-банке и Билайн. Так, в октябре в очередной раз злоумышленникам попала информация о данных владельцев кредитных карт Сбербанка и персональные данные клиентов оказались на чёрном рынке.

## **БАРЬЕР 3** **ЯЗЫКОВОЙ БАРЬЕР** **И ОТСУТСТВИЕ КАСТОМИЗАЦИИ**

В сфере технологических решений для объектов Smart City препятствием является пресловутый языковой барьер: создаваемые в другой стране инновации сложно адаптировать под местные реалии. Особенности территории, природные условия, менталитет населения и другие моменты в расчёт не берутся.

## **БАРЬЕР 4** **КАДРОВЫЙ ГОЛОД**

Готовых проектов пока мало, специалистов с опытом, соответственно, тоже. Возможный вариант решения проблемы – целенаправленное возвращение квалифицированных работников для успешного взаимодействия с умными устройствами и внедрения новых технологических решений если не со школьной скамьи, то в университетах и других высших учебных заведениях.

## **БАРЬЕР 5.** **ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Инертность правовой сферы – многовековая константа. Законы не успевают за всем новым, и вместо внедрения передовых технологий первопроходцам приходится утрясать множество бумажных вопросов.



**ПРИЦЕПЫ ФУРГОНЫ «ИСТОК»**  
**тел. (495) 562-31-18, 796-02-20**  
**furgonkrasnogorsk.ru**

2020

**ЯНВАРЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

**ФЕВРАЛЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	

**МАРТ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

**АПРЕЛЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

**МАЙ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

**ИЮНЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

**ИЮЛЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

**АВГУСТ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

**СЕНТЯБРЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

**ОКТАБРЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

**НОЯБРЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

**ДЕКАБРЬ**

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

ТРАНСПОРТНАЯ  
НЕДЕЛЯ  
2019

210  
лет



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Минтранс России



ТРАНСПОРТ  
РОССИИ

КОМПЛЕКС «ГОСТИНЫЙ ДВОР»

# XIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ И ВЫСТАВКА

19–21 НОЯБРЯ 2019, МОСКВА

[transweek.ru](http://transweek.ru)

РЕКЛАМА

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



АВИАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ПАРТНЕР КОНГРЕССА



СПОНСОР



СПОНСОР



СПОНСОР



СПОНСОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



Коммерсантъ



ОФИЦИАЛЬНАЯ ГАЗЕТА

Официальный печатный орган Министерства транспорта РФ  
**Транспорт России**  
Всероссийская транспортная еженедельная информационно-аналитическая газета

ОРГАНИЗАТОР



реклама