

# БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 10 ноябрь 2020



ИГОРЬ БАРАНОВ:  
«СБАВЛЯТЬ ТЕМПЫ  
МЫ НЕ НАМЕРЕНЫ!»

АЛИ РЕГИНСКИЙ:  
«СЛОЖНЫЕ  
ГОРОДСКИЕ  
ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕМ  
ВМЕСТЕ!»

АНДРЕЙ ПАЩЕНКО:  
«НАША ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
НАПРЯМУЮ  
НАПРАВЛЕНА  
НА УЛУЧШЕНИЕ  
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ  
ГРАЖДАН»

НИКОЛАЙ ШКРАБЛЯК,  
генеральный директор ООО «Матрица»:  
«НАША ЦЕЛЬ - ПРИНОСИТЬ  
МАКСИМАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ  
КЛИЕНТАМ!»

ЖКХ И  
ЭНЕРГЕТИКА



# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)

**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: Виктория Лукьянова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова, София Коршунова, Камран Рустамзаде

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

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

Фотографы: Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 24.11.2020 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: md-gazeta.ru, geo.pro ikrcrb.ru, polusa.ru, drive2.ru, interrao.ru, amp.energybase.ru, mevzuhaber.com, insergopasad.ru, gazoraspredelenie.gazprom.ru, tarif-zkh.ru, om-saratov.ru tass.ru, drivingoe.com, www.rbgmedia.ru, sova.irkcollege.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:			
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

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

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

Антон Велиховский: «Главная цель работы министерства в любое время – это улучшение качества жизни жителей региона в жилищно-коммунальной сфере»

16

Николай Шкрабляк: «Наша цель – приносить максимальную пользу клиентам!»

22

Игорь Баранов: «Сбавлять темпы мы не намерены!»

26

Олег Сильченко: «Мы стараемся активно продвигать свою продукцию на российском рынке. Наши приборы просты, доступны, с оптимальным соотношением цены и качества»

30

Андрей Пащенко: «Наша деятельность напрямую направлена на улучшение качества жизни граждан»

34

Вадим Каретников: «Московская область за 4 года системной работы создала базу цифровой трансформации для энергетической и коммунальной инфраструктуры»

36

Али Регинский: «Сложные городские проблемы решаем вместе!»

41

«Дело Даниловой»

На обложке: Николай Шкрабляк,  
генеральный директор ООО «Матрица»  
Фотограф: Павел Судариков



# АНТОН

# ВЕЛИХОВСКИЙ:

*«Главная цель работы министерства в любое время – это улучшение качества жизни жителей региона в жилищно-коммунальной сфере»*

Министерство жилищно-коммунального хозяйства Московской области наделено полномочиями по осуществлению жилищной реформы, по вопросам эффективного функционирования систем тепло- и водоснабжения, благоустройства, озеленения, санитарной очистки и инженерного оборудования, а также выполняет целый ряд иных задач, связанных с сектором ЖКХ. Сегодня мы общаемся с Антоном Велиховским, министром жилищно-коммунального хозяйства, и узнаем о том, какие изменения произошли на территории области, какие проекты и программы реализовываются на её территории.

*– Антон Алексеевич, с 1 августа в Московской области началась реализация проекта «Мегабак», призванного облегчить ситуацию с обработкой мусора в регионе. На каких принципах построен данный проект и каких показателей вы планируете достигнуть?*

– Первые площадки пилотного проекта «Мегабак» открылись ещё в конце 2019 года и на данный момент успешно работают. От жителей приходит много положительных отзывов по работе этих площадок, а также много писем с просьбами открыть такие же в их населённых пунктах.

С 1 августа в рамках проекта было открыто ещё 14 площадок в 11 муниципалитетах Московской области. Проект направлен на увеличение доли населения, вовлечённого в отдельный сбор твёрдых коммунальных отходов (ТКО), на информирование населения о принципах отдельного сбора. Также он должен снизить нагрузку на существующие контейнерные площадки в целях недопущения образования навалов крупногабаритных отходов.

Жители могут привезти и бесплатно оставить на площадках старую мебель, вышедшую из строя электронную и бытовую технику, спилы древесины, старую

одежду. А переработчики бесплатно забирают отдельно собранные отходы и увозят сразу на заводы по переработке. Это и есть основной принцип работы таких площадок. В ближайшем будущем мы планируем вовлечь в проект не менее 20% населения, тем самым снизив общий поток образования ТКО.

*– С 1 июля в Подмоскovie возобновились начисления за капитальный ремонт. Ранее они были отменены на период пандемии. Какие убытки в связи с этим понесли подрядчики? Как министерство поддержало их в этот период?*

– На время пандемии региональные власти освободили жителей области от





платы за капитальный ремонт с апреля по июнь 2020 года. В платёжных документах за июль месяц начисления снова отражены в квитанции, в том числе в них указана задолженность, образовавшаяся до 1 апреля, но доначисления за трёхмесячный мораторий отсутствуют.

Необходимо отметить, что начислять пени за просрочку оплаты взносов на капитальный ремонт жителям многоквартирных домов не станут до 1 января 2021 года.

Плата за капремонт в регионе, не меняющаяся уже три года, составляет 9,07 руб. за кв. м. Таким образом, владельцы квартир смогли сэкономить несколько тысяч рублей, которые во время пандемии можно было потратить на лекарства или продукты, что особенно ощутимо для семей, лишившихся заработка в столь нелёгкое время.

В рамках реализации программы капитального ремонта в Подмосковье выполняют работы по ремонту фасадов, кровель, инженерных систем, подвальных помещений и фундаментов, а также монтируют общедомовые узлы учёта потребления коммунальных ресурсов, обновляют лифтовое оборудование.

В текущем году в областную программу капитального ремонта включено почти 2,2 тыс. многоквартирных домов, что позволит улучшить жилищные условия более 150 тыс. семей. А до 2022 года включительно планируется отремонтировать больше 9 тыс. домов на общую сумму свыше 60 млрд руб.

**– Проблема с несвоевременной оплатой жителями услуг ЖКХ – очень щепетильный вопрос как для Московской области, так и для других регионов страны. Какие мероприятия проводятся Министерством жилищно-коммунального хозяйства МО, чтобы соблюсти интересы граждан и обеспечить своевременную оплату услуг ЖКХ?**

– В Московской области применяются меры поддержки плательщиков жилищно-

коммунальных услуг (далее – ЖКУ), установленные на федеральном уровне Постановлением Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 № 424 (отмена пеней и отключения коммунальных услуг для должников услуг), а также автоматическое продление срока действия адресной субсидии для оплаты ЖКУ для тех, кто получал подобную помощь ранее.

Также граждане, проживающие на территории Московской области, на 3 месяца освобождены от уплаты взносов на капитальный ремонт начиная с апреля 2020 года.

В марте-апреле 2020 года, по данным мониторинга, сбор за ЖКУ ежемесячно снижался в муниципалитетах на 5-15%. Общий сбор за ЖКУ на территории Московской области за период январь-май 2020 года составлял 93,3%.

Также на собираемость платежей повлияли невозможность оплаты услуг ЖКУ

гражданами в связи с самоизоляцией, а также отсутствие у старшего поколения, наиболее дисциплинированного в части платежей, навыков онлайн-оплаты ЖКУ.

Силами областного платёжного агента ООО «МосОблЕИРЦ» в период режима самоизоляции была запущена акция «Моя бабушка платит трубкой», по результатам которой количество уникальных пользователей личного кабинета клиента (далее – ЛКК) увеличилось более чем на 400 тыс. человек. И по состоянию на 01.08.2020 г. общее количество пользователей ЛКК составило 1,28 млн человек.

После снятия ограничительных мер наметилась тенденция к постепенному улучшению платёжной дисциплины, и уровень сбора за ЖКУ на текущий момент достигает 96%.

С января 2021 года в Московской области планируется изменить механизм выплат субсидий. Сумма субсидий будет включена в платёжные документы, что позволит уменьшить итоговую сумму к оплате для плательщиков. При этом денежные средства субсидий будут напрямую направляться поставщикам услуг и ресурсов.

В то же время действующим законодательством не предусмотрено аналогичного порядка в отношении предоставления компенсаций на оплату ЖКУ для льготных категорий граждан (инвалиды вследствие общего заболевания, ветераны труда, ветераны боевых действий и др.).

В связи с чем в целях снижения финансовой нагрузки для льготных категорий граждан правительство Московской области вышло с законодательной инициативой о внесении соответствующих изменений в федеральное законодательство в





узлах в городских округах Московской области. Так, полным ходом идёт реконструкция ВЗУ-1 в Одинцово (производительность – до 6500 куб. м/сут.; срок реализации – 4-й квартал 2021 г.; численность населения – более 18 тыс. чел.).

Во Фрязино проводится реконструкция ВЗУ № 4 (Окружной проезд, дом 2, стр. 1) и № 5 (пл. Введенского, дом 1, стр. 1) с установкой станций водоподготовки. Производительность первого узла – до 12 000 куб. м/сут., второго – 4000 куб. м/сут. Планируется завершить работы в 3-м квартале 2021 года.

В п. Мещерское (г. о. Чехов) для населения более 5 тыс. человек строят станцию второго подъёма и станцию обезжелезирования (до 2800 куб. м/сут.; срок реализации – 2-й квартал 2021 г.).

Начато строительство ВЗУ д. Дроздово, Ленинский г. о., производительностью до 1200 куб. м/сут. Намечен срок реализации – 1-й квартал 2021 года. Численность населения территории – более 4 тыс. чел.

В сентябре 2020 года планируется строительство повысительной насосной станции в г. Люберцы (ул. Московская), где проживает более 39 тыс. чел. Уже получено положительное заключение от ГАУ МО «Московская областная государственная экспертиза». По плану срок строительства составляет 3,5 месяца, что позволит завершить работы в 1-м квартале 2021 года.

Согласно данным Роспотребнадзора, в настоящее время 91,82% населения обеспечено качественной питьевой водой из централизованного водоснабжения, а данные мероприятия позволят улучшить качество водоснабжения и для указанных территорий.

части дополнения его нормами, наделяющими субъекты Российской Федерации правом принять закон о предоставлении гражданам мер социальной поддержки по оплате ЖКУ путём перечисления средств лицу, которому вносится плата за ЖКУ.

**– Губернатор области Андрей Воробьёв назвал стратегической задачей обеспечение жителей Подмоскovie чистой водой. Расскажите, пожалуйста, какие мероприятия реализовываются, чтобы достигнуть окончательного успеха в данном направлении?**

– На данный момент мы реализуем несколько мероприятий в рамках ФП «Чис-

тая вода» (часть национального проекта «Экология»). Его основной задачей является повышение качества питьевой воды для населения. Необходимые показатели будут достигнуты путём реконструкции и строительства 96 объектов водоснабжения в следующих муниципальных образованиях: города Власиха, Воскресенск, Егорьевск, Жуковский, Люберцы, Мытищи, Орехово-Зуево, Пушкино, Солнечногорск, Фрязино, Чехов, Электросталь; Богородский, Волоколамский, Талдомский, Дмитровский, Ленинский, Можайский, Наро-Фоминский и Одинцовский районы.

С июня 2020 года ведутся строительные-монтажные работы на водозаборных



Общая сумма всех заключённых контрактов по этим мероприятиям составляет более 650 млн руб.

Также в нынешнем году возможно заключение ещё одного контракта в городском округе Люберцы Московской области (срок реализации – 2021 г., стоимость – около 104 млн руб.).

Кроме того, в рамках выполнения государственной программы «Развитие инженерной инфраструктуры и энергоэффективности» на 2018-2024 годы в Рузском городском округе введены в эксплуатацию две станции водоочистки в с. Никольское и д. Ленково. Согласно заключённому муниципальному контракту, работы по монтажу оборудования были начаты в апреле 2020 года. После реализации мероприятий около 1 тыс. человек



вила 20,6 млрд руб. в рамках государственной программы Московской области «Экология и окружающая среда Подмосковья» на 2017-2026 гг.

Подобный приток частных инвестиций свидетельствует о том, что отрасль ЖКХ становится всё более привлекательной и востребованной бизнесом.

Кроме этого, сфера ЖКХ активно поддерживает тотальную цифровизацию Московской области. Нам она позволяет в более короткие сроки получать обратную связь от жителей и решать их вопросы оперативнее, а самим жителям развитие онлайн-сервисов значительно упрощает процесс управления их коммунальными услугами.

в городском округе было обеспечено качественным водоснабжением, соответствующим нормам СанПиН.

**– Какие цели ставит перед собой министерство на последний квартал нынешнего года?**

– Главная цель работы министерства в любое время – это улучшение качества жизни жителей региона в жилищно-коммунальной сфере. Ежедневно она активно развивается, соответствуя современным тенденциям: строится новая инфраструктура, модернизируются объекты, управление услугами переходит на новые технологии, развиваются способы коммуникаций с потребителями услуг, растут экономические показатели.

Подмосковье имеет позитивный опыт привлечения частных инвестиций в сферу ЖКХ, например, с целью создания новой системы по обращению с отходами по итогам 2018 года в отрасль привлечено около 8,2 млрд рублей (средства частных инвестиций) на постройку современных предприятий по переработке отходов. А уже в 2019 году сумма состав-



## «ГАЗПРОМ» ПОДПИСАЛ ПЯТИЛЕТНЮЮ ПРОГРАММУ ГАЗИФИКАЦИИ ПОДМОСКОВЬЯ



Председатель правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и губернатор Московской области Андрей Воробьев подписали программу развития газоснабжения и газификации региона на пятилетний период – 2021-2025 годы.

Как сообщила корпорация, инвести-

ции «Газпрома» предусмотрены в объёме 13,076 млрд руб. – это в 11 раз больше, чем в 2005-2020 годах.

Согласно документу, компания, в частности, построит межпоселковые газопроводы для газификации 159 населённых пунктов. Будут также проведены рекон-

струкция и техническое перевооружение 20 газораспределительных станций. Это позволит увеличить поставки газа действующим потребителям, в том числе в Дмитровском, Пушкинском и Щёлковском городских округах, г. Дубне.

Правительство области, в свою очередь, обеспечит строительство внутрипоселковых газопроводов и подготовку к приёму газа 10,7 тыс. домовладений.

«Газпром» и Московская область ведут системную работу по газификации. На 1 января 2020 года уровень газификации региона составил 99,6% (в городах – 99,6%, в сельской местности – 93,1%).

В результате реализации пятилетней программы к 2026 году технически возможная сетевая газификация Московской области будет полностью завершена.

[www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)

## ПОДМОСКОВНАЯ КАРТА ОТКЛЮЧЕНИЯ ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ СТАЛА ЛУЧШИМ СЕРВИСОМ НА ВСЕРОССИЙСКОМ КОНКУРСЕ



Интерактивная карта отключения горячей воды и отопления стала лучшим сервисом на всероссийском конкурсе. Проект «Карта ресурсообеспечения МКД» выиграл Гран-при премии «Народное признание». Об этом рассказали в пресс-службе Министерства энергетики Московской области.

Сервис «Карта ресурсообеспечения МКД» был номинирован на всероссийскую премию «Народное признание». Он занял первое место среди проектов. За сервис проголосовали 10 тысяч жителей Подмосковья.

«Мы благодарим всех граждан, кто принимал участие в голосовании, обратная связь необходима для дальнейшего совершенствования сервиса и создания новых полезных проектов», – отметил министр энергетики Московской области Александр Самарин.

Премии организовали для того, чтобы получить от жителей обратную связь и наградить лучшие региональные проекты, которые помогают в разных сферах жизни. Проголосовать могли все желающие, при этом поддержать можно было не больше трёх проектов.

«Карта ресурсообеспечения МКД» предназначена для информирования жителей о начале и окончании отопительного периода, а также о датах плановых отключений горячей и холодной воды.

В сервисе можно подписаться на получение уведомлений. Сообщения об отключениях будут приходить за 30, 7 дней и за сутки до события.

Сервис создало Министерство энергетики Подмосковья по поручению губернатора. С начала его работы, 26 мая, картой воспользовалось более 830 тысяч человек.

На карте показаны все многоквартирные дома региона. Найти свой адрес возможно по муниципалитету, улице и номеру дома. Также можно оставить сообщение о качестве предоставленных коммунальных услуг, которое сразу попадёт в администрацию округа.

**[Перейти на карту можно по ссылке: http://mvtu.arki.mosreg.ru/mkd\\_map/.](http://mvtu.arki.mosreg.ru/mkd_map/)**

[360tv.ru](http://360tv.ru)



## РАЗВИТИЕ ВОДОРОДНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ПОСЛУЖИТ РАЗВИТИЮ ПОДМОСКОВЬЯ

Утверждён план мероприятий по развитию водородной энергетики. Инициатива имеет большое значение для Подмосковья: здесь расположено много наукоградов.

В ноябре был утверждён план мероприятий по развитию водородной энергетики до 2024 г. Инициатива предполагает расширение производства и использо-

вание водорода в качестве экологически чистого энергоносителя. Инициаторы идеи полагают, что достижение задачи позволит стране войти в число мировых лидеров по производству и экспорту данного элемента.

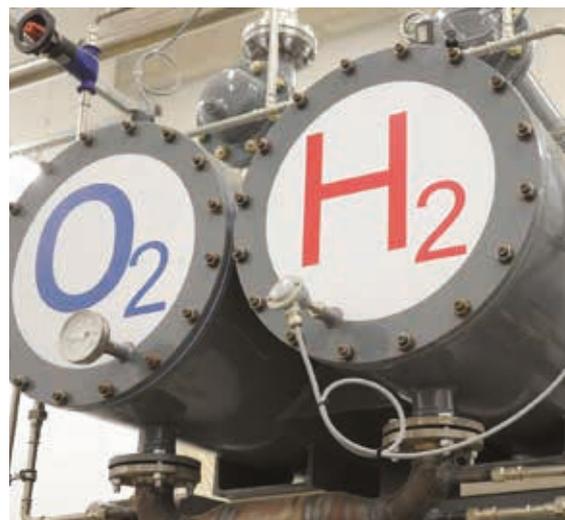
парниковых газов. Поэтому водородная энергетика рассматривается как одно из ключевых направлений развития промышленности и технологий этой сферы, что, в свою очередь, станет удачной перспективой для городских округов с научно-техническим потенциалом, научно-производственным комплексом и, конечно, для молодых специалистов.



вание водорода в качестве экологически чистого энергоносителя. Инициаторы идеи полагают, что достижение задачи позволит стране войти в число мировых лидеров по производству и экспорту данного элемента.

Считается, что применение водорода как энергоносителя не влечёт выброс

Такого мнения высказалась председатель Комитета Мособлдумы по экологии и природопользованию Алла Полякова. По её словам, развитие отрасли – отличный шанс для реализации новым поколением своего потенциала. Это создание рабочих мест в области инновационных технологий, что значимо для Подмосковья: здесь



расположено 8 из 13 российских наукоградов. Об этом сообщают «Вести Подмосковья».

Среди названных пилотных проектов – газовые турбины на метано-водородном топливе, установки по производству водорода без выбросов углекислого газа, опытные образцы железнодорожного транспорта, опытные полигоны низкоуглеродного производства водорода на объектах переработки углеводородного сырья или объектах добычи природного газа.

Концепцию развития отрасли и межведомственную группу планируется создать к 2021 г. Составят реестр передовых технологий в этой сфере.

*versia.ru*

## ПОБЕДИТЕЛЕМ В НОМИНАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЕЙ» КОНКУРСА ИТ-ПРОЕКТОВ НА ФОРУМЕ «ПРОФ-ИТ.2020» СТАЛА МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



Ведомственная информационная система «Мониторинг выдачи и исполнения технических условий» (Московская область) заняла первое место в номинации «Управление территорией» Всероссийского конкурса региональной информатизации, финал которого состоялся на форуме «ПРОФ-ИТ.2020».

Четыре региона представили в финале свои проекты: Ростовская область – «Геоинформационная система обеспечения деятельности Управления торговли и бытового обслуживания города Ростова-на-Дону»; Московская область – «Ведомственная информационная система «Мониторинг выдачи и исполнения

технических условий»; Калужская область – «Монитор города – система сводной аналитики ключевых городских процессов»; Севастополь – «Автоматизированная информационная система мониторинга хода реализации мероприятий федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года».

На втором месте – Севастополь, на третьем – Калужская область, на четвёртом – Ростовская область.

Напомним, в этом году к участию во втором этапе по основным номинациям конкурса был допущен 201 проект (из 240 заявленных). Свои проекты заявили 58 регионов (из них в основных номинациях – 46). Список из 49 финалистов был опубликован 1 сентября.

*www.rbgmedia.ru*



# ВСЕМ ТЕПЛА!

Российский топливно-энергетический комплекс по объёмам выработки и экспорта энергии – одна из базовых отраслей, обеспечивающая страну энергетическими ресурсами. Отрасль включает в себя персонал в количестве более 2 млн человек, а вклад в экономику страны превышает 3% ВВП.

Энергетические компании России можно разделить на две большие группы – электроэнергетика и топливная энергетика. Россия располагает 846 крупными электростанциями, мощность которых более 250 ГВт. Из года в год выработка электрической энергии в стране растёт. В прошлом году рост составил примерно полпроцента.

Компании, работающие в отрасли электроэнергетики в России, можно условно разделить на 3 группы: производители энергии, сетевые компании (передают электроэнергию от производителей до электробытовых компаний), энергобытовые компании (реализуют поставку электроэнергии потребителям).

Представляем вашему вниманию небольшой обзор компаний, которые занимаются всеми видами производства и реализации электроэнергии в России.



# ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ «КВАДРА» – ЦЕНТР ТЕПЛА



Публичное акционерное общество «Квадра» является одной из крупнейших российских территориально-генерирующих компаний (ТГК), созданных в процессе реформирования ОАО РАО «ЕЭС России» и зарегистрировано 20 апреля 2005 г. (до 18 мая 2010 года компания называлась ОАО «ТГК-4», до 1 июля 2015 г. – ОАО «Квадра»).

Компания была создана на базе тепловых генерирующих мощностей и теплосетевых активов региональных АО-энерго в 11 регионах Центрального федерального округа – Белгородской, Брянской, Воронежской, Калужской, Курской, Липецкой, Орловской,

Рязанской, Смоленской, Тамбовской и Тульской областях. В 2013 году активы компании в Брянском регионе были переданы в государственную собственность области.

Основными видами деятельности ПАО «Квадра» являются производство и реализация электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также производство, транспортировка и реализация тепловой энергии на розничном рынке. Компания обеспечивает 25% потребностей Центрального федерального округа в тепловой энергии.

Общая площадь регионов присутствия компании составляет 337,4 тыс. кв. км,

общая численность населения составляет около 13 млн человек.

В ПАО «Квадра» работает около 11 тысяч человек. Компания привлекает высококвалифицированный персонал, обеспечивая достойную оплату труда и полный перечень социальных гарантий специалистам компании. Ежегодно сотрудники предприятия повышают квалификацию, проходят обучение в специализированных образовательных центрах. Коллектив высокопрофессиональных специалистов круглосуточно обеспечивает теплом жителей 10 регионов ЦФО.

<https://www.quadra.ru>

# ЮНИПРО: 5 СТАНЦИЙ, ОДНА КОМАНДА

ПАО «Юнипро» – наиболее эффективная компания в секторе тепловой генерации электроэнергии в РФ. В состав Юнипро входят пять тепловых электрических станций общей мощностью 11 245,1 МВт: Сургутская ГРЭС-2 (5667,1 МВт), Березовская ГРЭС (2400 МВт), Шатурская ГРЭС (1500 МВт), Смоленская ГРЭС (630 МВт), и Яйвинская ГРЭС (1048 МВт).

Основной вид деятельности – производство и продажа электрической энергии и мощности и тепловой энергии. ПАО «Юнипро» также представлено на рынках распределенной генерации и инжиниринга в РФ.

В 2005 году на базе пяти электростанций было создано ОАО «ОГК-4», в состав которого вошли электростанции мощностью 8630 МВт: Сургутская ГРЭС-2, Березовская ГРЭС, Шатурская ГРЭС, Смоленская ГРЭС и Яйвинская ГРЭС.

В 2007 году контрольный пакет ОАО «ОГК-4» был приобретен международным энергетическим концерном E.ON. В июле 2011 года ОАО «ОГК-4» было переименовано в ОАО «Э.ОН Россия». С 1 января 2016 года после выделения из концерна E.ON новой международной компании Uniper, ОАО «Э.ОН Россия» вошло в её состав и в июне 2016 года было переименовано в ПАО «Юнипро».

Основной акционер компании Юнипро –



концерн Uniper – занимает лидирующие позиции в секторе традиционной генерации электроэнергии. Компания осуществляет свою деятельность на территории стран Европы, в России и ряде других государств мира. В состав Uniper входят гидро-, газовые и угольные электростанции общей мощностью 34 ГВт. Благодаря этим ключевым активам и использованию разных видов топлива компания Uniper является крупным надёжным поставщиком электрической энергии, значительная часть которой производится с использованием экологически безопасных технологий, например, на газовых и гидроэлектростанциях.

В 2010-2011 годах компания ввела в эксплуатацию 4 новых парогазовых энергоблока общей мощностью 1600 МВт на Сургутской ГРЭС-2, Шатурской ГРЭС и Яйвинской ГРЭС, а также нарастила мощность Березовской ГРЭС на 100 МВт,

благодаря проведённой модернизации оборудования. С вводом в эксплуатацию в 2015 году пылеугольного энергоблока мощностью 800 МВт на Березовской ГРЭС компания «Э.ОН Россия» (с июня 2016 года – ПАО «Юнипро») завершила свою инвестиционную программу, увеличив общую установленную мощность на 2400 МВт.

В 2016 году за счёт перемаркировки энергоблоков ПСУ-800 МВт Сургутская ГРЭС-2 официально получила суммарную прибавку мощности в 60 МВт, а в 2019 году СУГРЭС-2 повысила на 10 МВт мощность энергоблока № 8 ПГУ-400 МВт.

В 2017 году в филиале «Яйвинская ГРЭС» проведена модернизация газовой турбины пятого энергоблока ПГУ-400 для увеличения установленной мощности на 24 МВт.

В 2019 года благодаря проведённой модернизации компрессора газовой турбины ПГУ, мощность увеличилась на 6,6 МВт (на данный момент она составляет 400 МВт).

Таким образом, в результате строительства новых мощностей и реализованной программы модернизации на сегодняшний день общая установленная мощность ПАО «Юнипро» составляет 11 245,1 МВт.

<http://www.unipro.energy>



# VISSMANN GROUP – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИГРОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Компания Viessmann Group является одним из ведущих в мире производителей систем отопления/охлаждения и промышленных установок. Основанное в 1917 году семейное предприятие имеет персонал численностью 11 600 человек, товарооборот компании составляет 2,2 млрд евро.

Компания Viessmann является крупным международным концерном, в составе которого 22 производственных предприятия в 11 странах, сбытовые филиалы и представительства в 74 странах и 120 торговых представительств во всех регионах мира. 56 процентов товарооборота компании приходится на зарубежные страны.

Для поставляемого оборудования фирма Viessmann предоставляет широкий ассортимент сопроводительных услуг. Так, академия Viessmann предлагает специалистам по монтажу систем отопления, проектировщикам, архитекторам, жилищно-строительным компаниям, мастерам по очистке дымоходов, техническим учебным заведениям и собственным сотрудникам всестороннюю программу обучения и повышения квалификации. Тем самым фирма реагирует на растущую потребность своих партнёров в получе-



нии необходимой квалификации, обусловленную структурными изменениями на рынке отопительной техники и переходом к эффективным технологиям и регенеративным системам энергоснабжения, а также связанным с этим расширением технологического спектра. По всему миру ежегодно в мероприятиях по повышению квалификации, проводимых академией Viessmann, принимают участие 92 000 специалистов.

Предлагаемые фирмой Viessmann сервисные услуги включают в себя, кроме того, поддержку технической службой, соответствующий спросу комплект программного обеспечения, поддержку путём рекламы и стимулирования продаж, а также удобную для пользователя систему заказов и информационной поддержки, круглосуточно работающую в Интернете.

<https://www.viessmann.ru>



# ИНТЕР РАО – ПРОДОЛЖАТЕЛИ ТРАДИЦИЙ



Группа «Интер РАО» – диверсифицированный энергетический холдинг, управляющий активами в России, а также в странах Европы и СНГ.

Деятельность группы охватывает производство электрической и тепловой энергии, энергосбыт, международный энерготрейдинг, инжиниринг, экспорт энергооборудования, управление распределительными электросетями за пределами РФ.

«Интер РАО» – единственный российский оператор экспорта-импорта электроэнергии. География поставок включает Финляндию, Белоруссию, Литву, Украину, Грузию, Азербайджан, Южную Осетию, Казахстан, Китай и Монголию.



ПАО «Интер РАО» управляет энерго-сбытовыми компаниями – гарантирующими поставщиками в 12 регионах России. «Интер РАО» также владеет компаниями – поставщиками электроэнергии крупным промышленным потребителям.

Стратегия «Интер РАО» направлена на создание эффективного международного диверсифицированного холдинга, присутствующего во всех ключевых конкурентных сегментах электроэнергетики.

«Интер РАО» работает во многих звеньях цепочки создания стоимости в электроэнергетике. Присутствие в различных сегментах отрасли, таких как электрогенерация, энергосбыт, трейдинг и инжиниринг, позволяет добиваться синергии и максимизировать эффективность работы предприятий Группы «Интер РАО».

Согласно стратегии компании до 2030 года, «Интер РАО» планирует достигнуть весьма амбициозных задач:

- сохранение и укрепление ведущих позиций в российской энергетике;
- обеспечение лидерства среди российских энергокомпаний в области эффективности управления энергоактивами;
- содействие энергетической безопасности и обеспечение стратегических интересов Российской Федерации;
- рост акционерной стоимости, в том числе реализация проектов по эффективному использованию накопленного инвестиционного ресурса.

<https://www.interrao.ru>

# НЕФТЬМАГИСТРАЛЬ – АЗС С ПРИЦЕЛОМ НА ЧТО-ТО БОЛЬШЕЕ

Торговый дом «Нефтьмагистраль» – крупная оптово-розничная топливная компания. Их уникальное предложение – широкая развитая линейка дополнительных сервисов на автозаправочных комплексах, клиентоориентированный сервис, инновационный подход к технологиям и открытость. Компания работает, чтобы клиент был счастлив! Иначе говоря, главный принцип работы «Нефтьмагистральной» – клиентоориентированность.

«Нефтьмагистраль» представила собственный вид улучшенного топлива под брендом EVOLUTION. Это топливо обладает полезными индивидуальными свойствами для автомобиля, сертификатом соответствия и паспортом качества, обеспечивает вашему автомобилю надёжность и качество мирового уровня. Специально по заказу ТД «Нефтьмагистраль» немецким концерном BASF, лидером мировой химической отрасли, разработана и внедрена в производство многофункциональная присадка Keropur Evo.

<https://neftm.ru>



## УСЛОВИЯ ГАЗИФИКАЦИИ СОЗДАНЫ В 750 НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ ДЛЯ 78,5 ТЫСЯЧ ЖИТЕЛЕЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Андрей Воробьев и Алексей Миллер подписали совместную программу развития газоснабжения на ближайшие 5 лет.

За это время в Московской области в рамках совместной программы будут газифицированы 159 населенных пунктов, тепло в домах появится у 12,5 тысячи жителей. Самое главное преимущество программы в том, что она охватывает даже самые маленькие отдаленные деревушки, в которых проживает всего от 30 до 100 человек.

«Для нас очень важна эта пятилетняя программа, потому что она позволит и населённым пунктам, небольшим, но растущим, получить газ, получить комфортность проживания и даст дополнительные возможности для наших промышленных площадок», – отметил Андрей Воробьев.

«Газпром» и Московская область ведут системную работу по газификации. На 1 января 2020 года уровень газификации региона составил 99,6%.

«99,6% – это один из самых высоких показателей в стране. Здесь я хотел бы отметить вклад Администрации Московской области и вас лично в той работе,



которую мы с вами ведем в течение последних лет. С другой стороны мы прекрасно понимаем, что нам нужно выходить на 100% газификацию Московской области. В предстоящие годы, конечно же, будем финансировать наши следующие проекты», – добавил Алексей Миллер.

Всего в рамках Программы газификации Правительства Московской области до 2030 года и совместной с ПАО «Газпром» программы до 2025 года будет газифицировано 750 населенных пунктов и созданы условия для газификации для 78,5 тысяч жителей Московской области.

<https://minenergo.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/20-11-2020-12-30-51-sozdany-usloviya-gazifikatsii-v-750-naselennykh-pu>

## ЭНЕРГЕТИКИ ПОДМОСКОВЬЯ ПОДДЕРЖАЛИ ФЕСТИВАЛЬ #ВМЕСТЕЯРЧЕ ОНЛАЙН



Энергетики поддержали Всероссийский фестиваль энергосбережения и экологии #ВместеЯрче – 2020. Основные мероприятия в рамках фестиваля стартовали с началом осени с соблюдением всех мер безопасности для предотвращения распространения коронавирусной инфекции. В общей сложности в них приняли участие свыше 300 человек.

Пандемия и ограничительные меры внесли свои корректировки в график. Так, встречи с топ-менеджерами компаний в рамках проекта «Диалог на равных» для студентов профильных учебных заведений прошли в онлайн-формате, а дни открытых дверей (экскурсии) удалось провести очно, с соблюдением всех мер безопасности.

В дискуссиях приняли участие более 260 студентов Московского энергетического института, Государственного университета управления и Шатурского энергетического техникума. Рассказ руководителей компаний об отрасли, куда ребятам предстоит прийти после окончания учебы, вызвал огромный интерес с их стороны.

В рамках Дня открытых дверей на предприятиях ТЭК энергетики «Россети Московский регион» встретили студентов средних специальных учебных заведений на подстанции (ПС) 220 кВ «Горенки». Специалисты компании познакомили ребят с работой энергообъекта, а также показали учебно-тренировочный полигон для персонала. Полигон на ПС «Горенки» соответствует всем современным требованиям, здесь проводятся соревнования профессионального мастерства, а в августе 2020 года прошел первый Всероссийский смотр – конкурс электротехнических средств и средств защиты при работе на высоте. Чтобы закрепить полученные на экскурсии и в учебных аудиториях знания для ребят была проведена интерактивная игра по построению городской электросети. Студентам в интерактивной форме было предложено создать электросеть условного города, построить подстанции, необходимые для обеспечения потребностей города в электроснабжении, проложить линии электропередачи.

Для студентов подмосковных техникумов, осваивающих энергетические специальности, специалисты «Россети Московский регион» провели экскурсию в Народный музей истории энергетики «Восточных электрических сетей» им. Л.Н. Мишина. Экскурсию в музей и профориентационную беседу для учащихся техникума провели активисты профсоюзной организации филиала «Восточные электрические сети». Они рассказали гостям об истории энергетической отрасли и о становлении Ногинских электрических сетей (впоследствии – Восточных электрических сетей), которые послужили началом для развития энергетики Подмосковья.

Ребята узнали много нового и интерес-



ного о плане ГОЭЛРО, который был принят 100 лет назад, людях, которые претворяли его в жизнь, трудовых буднях коллектива филиала, его ветеранах, участниках Великой Отечественной войны и тружениках тыла, о спортивных достижениях энергетиков, их досуге, а также о многообразии профессий энергетики.

<https://minenergo.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/13-11-2020-13-15-10-energetiki-podmoskovyya-podderzhali-festival-vmeste>

## 33 ОБЪЕКТА ГАЗИФИКАЦИИ ПО ГУБЕРНАТОРСКОЙ ПРОГРАММЕ СДАЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ С НАЧАЛА 2020 ГОДА



В сложившейся эпидемиологической ситуации, газификация Подмосковья по губернаторской программе «Развитие газификации Московской области» продолжается с соблюдением запланированных сроков. С начала 2020 года в эксплуатацию ввели 33 объекта протяженностью более 100 км, это дает возможность подключиться к газу более 6 000 человек. Всего до конца текущего года планируется построить 50 объектов газификации, общей протяженностью более 230 километров, что позволит обеспечить газом более 10 тысяч жителей Подмосковья. Об этом сообщил министр энергетики Московской области Александр Самарин. Строительство ведется параллельно во всех населенных пунктах, обозначенных в плане газификации Подмосковья на 2020 год.

В 2020 году новые 50 объектов газификации, которые строятся по губернаторской программе, появятся в городских округах Волоколамский, Павловский Посад, Серебряные Пруды, Воскресенск, Егорьевск, Истра, Кашира, Клин, Лотошино, Солнечногорск, Чехов, Шатура, Шаховская, Щелково, Дмитровский, Коломенский, Можайский, Наро-Фоминский, Одинцовский, Раменский, Рузский, Сергиево-Посадский, Талдомский.

Необходимо отметить, что в рамках Программы Правительства Московской области «Развитие газификации в Московской области до 2025 года» с 2013 по 2020 годы газифицировано более 500 населенных пунктов с количеством постоянно зарегистрированных граждан в населенном пункте от 100 человек, созданы условия для газификации порядка 13,5 тысяч человек. Вместе с тем на сегодняшний день 2466 населенных пун-

ктов с численностью 103,5 тыс. человек остаются не газифицированными, речь идет о малочисленных населенных пунктах с численностью населения менее 100 человек.

Правительством Московской области в этом году было принято решение о снижении критерия численности жителей для включения населенного пункта в программу газификации от 100 до 30 человек, при условии вложения капитального строительства газопровода за 1 человека – не более 250 тыс. руб. Благодаря этому более 300 населенных пунктов уже до-

бавлены в программу, жители малочисленных деревень Московской области смогут начать подключение к газу уже в следующем году.

«Программа газификации Подмосковья меняется ежегодно, на правительственном уровне принимаются важные решения, благодаря которым тысячи жителей смогут быстрее подключиться к газу. Кроме того, Программа газификации Подмосковья пролонгирована до 2030 года и продолжится, пока регион не будет газифицирован на 100%», – отметил министр энергетики Московской области Александр Самарин.

На сегодня на территории Московской области находится 5977 населенных пунктов с количеством постоянно зарегистрированных граждан 7,7 млн. человек, из них 3511 населенных пунктов газифицировано, условия для газификации получили 7,6 млн. человек.

Губернаторская программа «Развитие газификации Московской области до 2030 года» реализуется с 2004 года. За это время было построено свыше 3200 километров новых газораспределительных сетей, газифицировано более 671 населенных пунктов, свыше 236 тысяч жителей региона получили возможность подключить к газу свои дома.

<https://minenergo.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/13-11-2020-13-12-26-33-obekta-gazifikatsii-po-gubernatorskoy-programme>





## НИКОЛАЙ ШКРАБЛЯК:

*«Наша цель – приносить максимальную пользу клиентам!»*

Проблема учёта электроэнергии – головная боль не только для её конечных потребителей, но и для сетевых организаций, ведь на их плечи ложится контроль своих клиентов, что неизбежно связано с финансовыми затратами и рядом преград. На сегодняшний день рынок приборов учёта предлагает весьма инновационные решения, способные решить проблемы как физических, так и юридических лиц. О том, какие же решения сегодня действительно актуальны на рынке, рассказал Николай Шкрабляк, генеральный директор компании «Матрица», которая одной из первых создала автоматизированные приборы учёта электроэнергии.

**– Ваша компания была основана в 2004 году. Скажите, какие события предшествовали её созданию и как модернизировалась работа предприятия за 16 лет?**

– В 2000-х годах активно набирала обороты частная форма собственности. Увы, это негативно отражалось на сетевых организациях в вопросах получения оплаты за поставленную электроэнергию как населению, так и промышленным предприятиям. Поэтому механизм, который бы упростил эту задачу, позволил получить гарантированную оплату и сократил «выход инспекторов на местность», был крайне необходим. Именно тогда и появилась технология автоматизированной системы учёта электроэнергии, что позволила автоматически получать показания, и в человеческих ресурсах более не было необходимости. Также решилась и проблема борьбы с коммерческими потерями: счётчики точно считывали и показывали показания, а также они были вынесены за территорию домохозяйств, ограничив к ним доступ. Помимо этого, появилось реле отключения, что позволяло как ограничить доступ к электроэнергии, так и полностью его отключить до стабилизации финансовых вопросов и погашения задолженности.

Наше предприятие было создано с нуля, а не на базе какой-либо ранее существовавшей компании. Все собственники нашей компании так или иначе

имеют отношение к большой энергетике, поэтому наша фирма изначально заточена под основы, необходимые для сетевого комплекса. Мы были одной из первых компаний, предложивших свои решения на рынке. Изначально мы завоевали внимание в Московской области, потом на наши решения обратил внимание холдинг «ДРСК», впоследствии ставший частью Россетей, и их они устроили. В дальнейшем мы обратили на себя внимание зарубежных стран.

**– Что представляет собой автоматизированный прибор учёта для рядового абонента сетевой компании?**

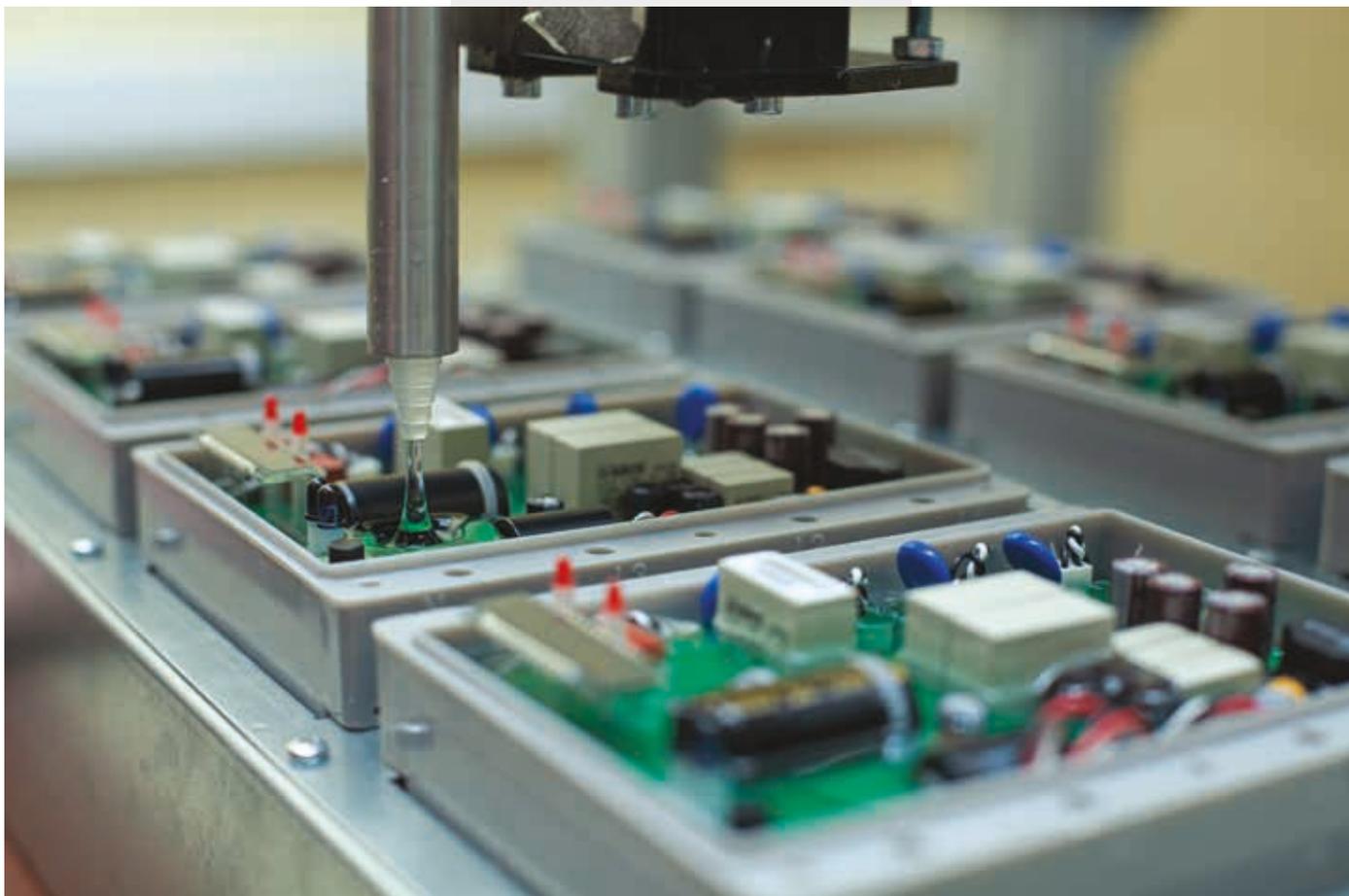
– Если говорить в общих чертах, то современный автоматизированный прибор учёта представляет собой компьютер с большим количеством функций. Все наши счётчики представлены в двух глобальных вариантах: первый – в классическом исполнении, он всем знаком, его можно встретить в квартирах либо частных домах, а второй имеет расщеплённую архитектуру и ставится на провода, за территорию домохозяйств. Все приборы учёта являются в первую очередь универсальной конфигурацией для сетевых организаций, обусловленной необходимым уровнем цифровизации. Для граждан же конфигурация предполагает многотарифность, абсолютную прозрачность потребления электроэнергии по часам,

минутам, а также проверку качества электроэнергии, что позволяет обратиться в сетевую компанию по вопросам несоответствующего уровня напряжения и иным перебоям. Приборы учёта сами передают данные в сетевые организации, а потребители могут их увидеть в личном кабинете сетевой компании. Также для абонента есть контрольный дисплей либо на самом приборе учёта, либо в удалённой версии, если мы имеем дело с расщеплённой архитектурой.

**– Насколько совместимы автоматизированные приборы учёта с оборудованием сетевых компаний?**

– За 16 лет работы мы сталкивались с разными трудностями и получили большой опыт. Сейчас же представляем продукт, который понятен и прост для установки в текущих сетях. Так нашим предложением является двухканальное решение: проводной канал передачи информации и радиоканал. Мы часто сталкивались с проблемами несертифицированного оборудования, шумов, которые часто встречаются на водокачках и пилорамах. Для «шунтирования» таких моментов и создания максимального комфорта нашим клиентам и был предложен радиоканал.

**– С какими сетевыми компаниями у вас сложились стабильные партнёрские отношения?**





**– А каковы отношения компании с нероссийским рынком?**

– На других рынках действуют максимально строгие и жёсткие требования, одним из которых является взаимозаменяемость. Известны и все поставщики элементов, микрочипов. В ближайшем будущем мы будем вынуждены так или иначе работать с мировыми поставщиками.

У нас есть проекты в таких странах, как Казахстан, Белоруссия, нами активно прорабатывается и индийский рынок, очень большой для своего объёма. Вот как раз там и есть требования по интероперабельности.

**– Вы разработали гибридное решение для АСКУЭ?**

– Данное решение разработано нами совместно с двумя мировыми гигантами, которые очень долго работают на рынке измерительной техники. Первые системы внедрены на территории Российской Федерации именно благодаря нам. В этом есть свои плюсы и минусы. Приходилось отрабатывать первоначальные ошибки по внедрению системы, однако мы всегда стараемся оперативно устранить все неполадки. Если говорить, что ошибок не бывает ни у кого, то такое утверждение будет ложным. Недочёты на стадии опытной разработки, проверки, тестирования встречаются всегда.

Само же решение представляет собой два рабочих канала – PLC + радио, которые являются стандартизованными

– В пределах Подмосквья это практически все частные сетевые организации: Балашихинские сети, Орехово-Зуевские сети, Мособлэнерго, МОЭСК. За пределами Московской области у нас также хватает покупателей, к их числу относятся и ПАО «Россети».

**– Вы используете современное оборудование от ведущих мировых производителей. Скажите, насколько это является важным акцентом в работе?**

– Считаю, что это самый важный акцент в работе. Я придерживаюсь пози-

ции, что нужно взять всё лучшее в мире и на его базе создать то, что необходимо внутри России. Сейчас активно развивается направление импортозамещения, однако мы к нему ещё не готовы, потому что если поставить себе выполнение именно этой цели, то вернёмся на один или два шага назад. Конечно, если такой федеральный закон будет принят, мы пойдём по этому пути, но сейчас берём всё лучшее с мировых рынков, создаём свой продукт и предлагаем его нашему потребителю.

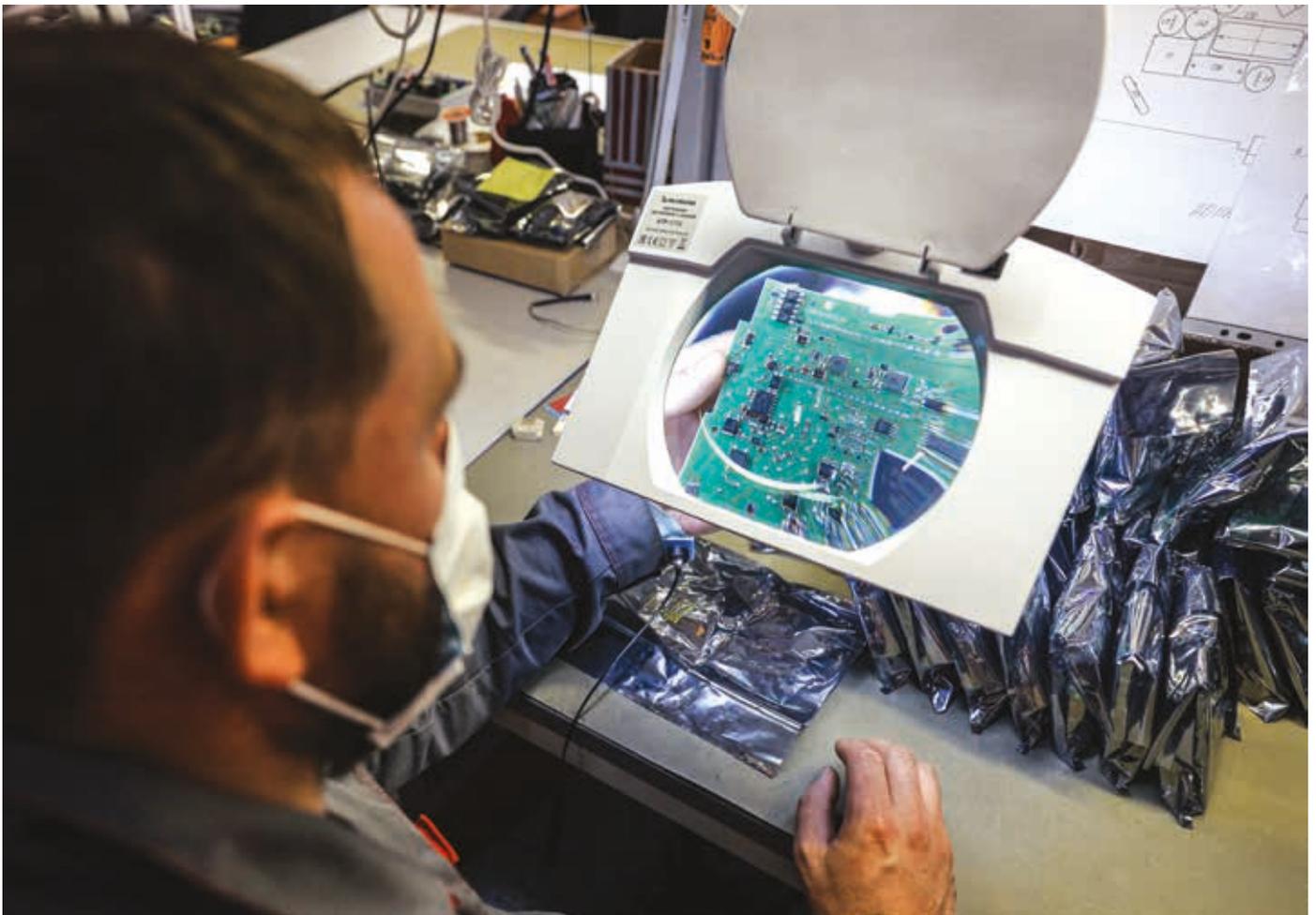


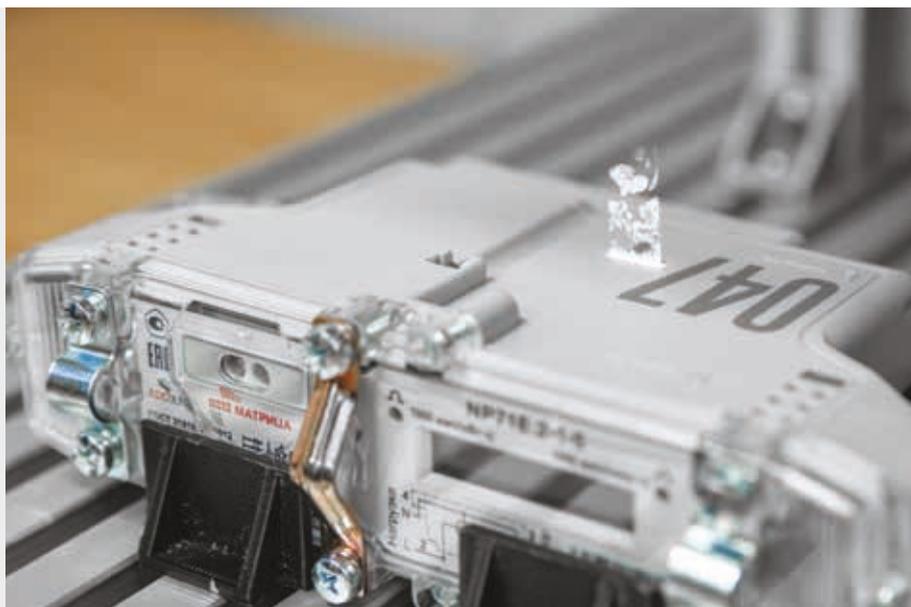


ми каналами G3-Альянса. То есть любой человек, использующий эти протоколы передачи информации, может работать с нашей сетью. Каналы незакрытые, нелицензированные, и любой желающий может войти в нашу систему. Мы заметили, что гибридный канал работает лучше, чем два независимых. В нашей практике встречаются объекты с проблемами и одного и другого канала. Работа же гибридного канала позволяет обходить все возможные проблемы в сетях. Таким образом, данное решение предназначено для установки в любой сети, с любой зашумлённостью, а также ландшафтной загруженностью. Например, в горах, лесах радиоканал не работает. У канала PLC существует проблема шумов при отсутствии фильтров, которые должны стоять, или бывает такая проблема, что изначально оборудование нормально сертифицировано, однако блоки питания идут из Китая без фильтра, и он тоже шумит. Всё это сказывается не только на работе нашего оборудования, но и на оборудовании потребителя, только, как правило, он этого не замечает.

Так разработана вся линейка приборов учёта, как классических, так и с расплётной архитектурой под эту технологию, разработаны специальные устройства сбора и передачи информации. Они были нами модифицированы и оснащены функциями телемеханики и телеуправления.







Это пожелание исходило от покупателей, им хотелось заплатить один раз и закрыть максимальное количество вопросов по цифровизации и цифровому рейсу. Таким образом, оборудование стало максимально оснащено, притом его эксплуатация осталась простой и доступной.

*– Скажите, каким вы видите будущее компании в течение дальнейших пяти лет?*

– Безусловно, мы надеемся на стабильный рост. Сейчас принят ряд федеральных законов, опираясь на которые мы можем развиваться. Это ФЗ № 522, Постановление Правительства РФ № 890. Главная наша цель на ближайшие пять лет и гораздо большие сроки – принести максимальную пользу клиентам! Конечно, нам всем хочется получать прибыль, и это необходимое условие уве-

ренного развития компании, однако мы стремимся быть полезными для сетевых предприятий. Также хотелось бы увеличить географию нашего присутствия и работать со всеми компаниями Московской области, ведь данная синергия поможет высвободить огромный финансовый потенциал компаний, который в дальнейшем будет потрачен на улучшение электросетей и повышение надёжности их работы.

Что касается зарубежных рынков, то, естественно, нам хотелось бы также войти в них. Уже сейчас, как я и говорил, мы прорабатываем индийский рынок, планируются проекты в Арабских Эмиратах и Палестине. Пока что мы делаем упор на восточные, азиатские страны. Именно там есть возможность заявить о себе, чего не скажешь про европейский рынок и Америку ввиду очень закрытой политики рынка и абсолютно другой парадигмы бизнеса. Наши цели можно назвать амбициозными, и в дальнейшем мы рассчитываем выйти на те рынки, которые сейчас кажутся сложными!

**ООО «МАТРИЦА»**

143989, Московская область, г. Балашиха,  
мкр. Железнодорожный, ул. Маяковского, 16  
тел.: +7 (495) 225-80-92  
e-mail: [mail@matritca.ru](mailto:mail@matritca.ru) [www.matritca.ru](http://www.matritca.ru)



Газ в подмосковной квартире или в частном доме подмосковного посёлка – что может быть обыденней? Ставя на плиту чайник или включая газовую колонку, мы привычно пользуемся энергией природного газа, не задумываясь, что так было не всегда...

Но чтобы ценить сегодняшний комфорт, полезно иногда взглянуть в прошлое, по меркам истории совсем недалёкое...

Газ впервые стали применять для освещения: первые газовые фонари загорелись в 1807 году в Лондоне, за ним вскоре последовали Париж и Берлин. Осенью 1819 года газовые фонари зажглись и в Санкт-Петербурге. Не сразу, но за Северной столицей последовала и консервативная Первопрестольная.

В 1865 году Московская дума заключила контракт с англо-голландской компанией «Букье и Голдсмит» на освещение Москвы светильным газом: загорелись первые 500 фонарей. В 1905 году газовое хозяйство Москвы насчитывало 215 вёрст газовых сетей, 8735 фонарей и работало для 3720 частных потребителей в центре Москвы. Но жители Подмосковья о подобной роскоши могли только мечтать...

Советской властью Московский газовый завод был признан имеющим государственную значимость, но всё же развитие газового хозяйства в столице шло медленно, ведь газ использовался не магистральный, а вырабатываемый предприятием. Истинный размах газификация столицы обрела лишь с подключением к магистральному газопроводу Ставрополь – Москва в 1956-м. И примерно тогда же первый газ пришёл в Подмосковье!

Интенсивное развитие промышленности Подмосковского региона в 1950-х требовало нового высокоэффективного и доступного источника тепла. Таковым и стал природный газ.

Коломна была первым городом региона, где «дали газ» в декабре 1955-го.

А в 1958 году было решено за семь лет газифицировать 41 город и 37 посёлков. Для этого и было создано Управление газового хозяйства Московской области, ныне АО «Мособлгаз». К середине 80-х газовое хозяйство области выросло в одно из крупнейших в СССР, а жители Подмосковья массово получили возможность пользоваться газом. Разные эпохи пришлось пережить Мособлгазу на своём более чем 60-летнем пути, но его специалисты во все времена трудились на благо жителей и предприятий Подмосковья. Эта традиция жива и по сей день, несмотря на сложности, которые подбрасывала жизнь. О том, как Мособлгаз переживает нынешние трудности и какие стратегические задачи реализует, нам рассказал генеральный директор АО «Мособлгаз» Игорь Баранов.



**ИГОРЬ БАРАНОВ,  
АО «МОСОБЛГАЗ»:**

**«СБАВЛЯТЬ  
ТЕМПЫ МЫ  
НЕ НАМЕРЕНЫ!»**

– Игорь Анатольевич, прошло полгода с момента вашего вступления в полномочия генерального директора АО «Мособлгаз». Какие вы поставили стратегические задачи полгода назад? Удалось ли выполнить какие-либо из них за довольно небольшой и вместе с тем очень непростой период?

– Действительно, пост генерального директора Мособлгаза я занимаю с Нового года. Вместе с тем в команде я уже восемь лет, последнее время работал первым заместителем генерального директора. Так что нельзя сказать, что для меня это новая стезя или что я до этого момента не имел отношения к стратегии предприятия и его планам. Мы вместе с командой выстраивали Мособлгаз и сделали из него действительно лидера отрасли. На данный момент это успешная, сильная, технологичная компания.

А основной приоритет в работе на этот год нам задали президент РФ Владимир Путин и наш губернатор Андрей Воробьёв. В приоритете сегодня – принцип чуткой власти. Мособлгаз – отнюдь не только железо: трубы, аппаратура. Это 3 миллиона клиентов – жителей Подмосковья и его организаций.

Потому одна из главных задач на текущий год – повышение качества сервиса, удовлетворённости клиентов работой Мособлгаза.

Формат «чуткая власть» предполагает, что мы не просто слушаем, но и в полной мере слышим наших клиентов, предоставляя им наилучший сервис, чтобы, соприкоснувшись с Мособлгазом, они остались довольны.

Мы продолжаем работу в данном направлении. Сегодня у нас впервые за историю Мособлгаза запущены социальные акции для отдельных категорий жителей. Ветеранам ВОВ бесплатно обслуживаем газовое оборудование и при необходимости меняем устаревшие газовые приборы. Для многодетных семей и жителей пенсионного возраста тоже предусмотрены существенные льготы. Мы начали интенсивнее развивать онлайн-сервисы, чтобы клиент мог воспользоваться максимальным количеством наших услуг не выходя из дома.

В Московской области работают 68 клиентских офисов Мособлгаза. Для нас важно, чтобы клиент, приходя в любой из них, получал всё, что ожидает, и в данном направлении мы проводим большую работу. Мы ценим обратную связь, проводим различные опросы, спрашиваем у клиентов, какие есть пожелания к нашей работе, чтобы улучшать сервис.

Для себя я поставил задачу максимального сближения Мособлгаза с клиентами, так как мы работаем для них. Это одна из основных задач, стоящих сейчас перед предприятием.



– Более полутора миллионов ваших клиентов пользуются личным кабинетом. Это не первое интервью, в котором мы обсуждаем цифровые решения Мособлгаза, но так как нас смотрит и читает в основном деловая аудитория, очень важно рассказать о вашем опыте по внедрению digital-инструментов. В нынешнем году все должны были экстренно среагировать на ситуацию и срочно внедрить такие технологии, но Мособлгаз оказался готов лучше многих. За счёт чего это произошло? Какие ещё цели в данном направлении вы для себя обозначаете?

– Предоставляем дистанционных услуг мы занимаемся достаточно давно. Задача Мособлгаза – быть цифровым предприятием в полном смысле этого слова. Если говорить о работе с клиентами, то им это даст и эффективность, и снижение стоимости. То есть услуги для клиентов становятся всё более качественными. Цифровизацией занимаемся не первый год, подошли к периоду пандемии подготовленными. Многие услуги клиенты уже получали дистанционно, за этот период мы их спектр дополнили. Например, чтобы пополнить смарт-карту, клиент должен был приходить к нам. В условиях пандемии мы услугу переформатировали, дав возможность пополнять карты дистанционно. Оказываем клиентам около 60 услуг, и больше половины из них можно сегодня получить дистанционно.

Есть простые услуги, которые оказываются быстро. Есть услуги сложные, например технологическое присоединение. Здесь мы тоже предоставляем клиенту полный набор онлайн-услуг: он не только подаёт заявку на технологическое присоединение онлайн, но может её также отслеживать и даже договор подписать дистанционно. Работа над дистанционными услугами повышает привлекательность использования нашего личного кабинета. Личным кабинетом клиента Мособлгаза

пользуются уже миллион шестьсот тысяч клиентов. А в условиях пандемии количество людей, переходящих на работу с личным кабинетом, быстро растёт. И мы этому рады, потому что за цифровизацией – будущее.

Чем качественнее мы будем делать дистанционную услугу, тем больше клиентов станут использовать личный кабинет. И здесь интересы, наши и наших клиентов, абсолютно совпадают.

В ближайшее время планируем повысить качество дистанционной услуги по техническому обслуживанию. Уже сейчас клиент на сайте предприятия может выбрать удобное для себя время, когда придёт слесарь, чтобы выполнить нужную работу.

Сейчас тестируем проект «Автооферта»: если клиент хочет подключиться к газу, он в течение 15 минут автоматически получает договор. Сотрудник Мособлгаза практически в этом не участвует, система сама всё рассчитывает и предоставляет результаты клиенту.

Также мы тестируем информирование наших клиентов по инцидентам. Если где-то случается порыв газопровода, клиентам, попадающим в зону действия аварии, направляется СМС-сообщение или push-уведомление о том, что случилось, с информацией о сроках устранения последствий. Цель – максимальная информированность наших клиентов.

Мы, безусловно, будем продолжать прилагать усилия для развития дистанционных услуг, это один из наших приоритетов.

– В нынешнем году вы открыли телефонную горячую линию для предпринимателей. Насколько она сейчас актуальна, востребована, насколько полезна в период пандемии?

– Мособлгаз уже достаточно давно уделяет внимание поддержке бизнеса.

Здесь мы работаем по нескольким направлениям. Во-первых, это газификация промышленных площадок, индустриальных парков, которые являются кластерами для развития бизнеса. Во-вторых, не так давно мы ввели услугу персонального менеджера: бизнес получает личное сопровождение на этапе газификации.

Также, если у предпринимателя есть желание развивать бизнес в Московской области, он может просто запросить информацию о технических возможностях газификации, и мы её предоставим.

Ещё года три назад возникали ситуации, когда предприниматель открывал бизнес на территории региона, приходил за газом, а на ней, к сожалению, были проблемы с подключением, подведение газа к объекту становилось достаточно затратным.

Мы на всех площадках озвучивали: «Коллеги, если вы думаете открывать бизнес, для которого важен газ как источник тепла и энергии, прежде всего приходите к нам! Мы подскажем, есть ли там проблемы с газом и сколько их решение будет стоить». И сейчас подобных случаев практически не бывает.

Что касается горячей линии для бизнеса, мы руководствовались практикой Московской области, так как Мособлгаз является частью региона. Областное правительство открыло горячую линию для бизнеса, и мы тоже решили ввести подобную практику. И она оказалась востребованной: уже поступило порядка двух тысяч звонков. Вопросы очень разные, и простые, и сложные, но все они берутся на контроль, мы их сопровождаем до решения.

Поддержку бизнесу будем оказывать и дальше. Для нас это очень важный мо-



– Мы позитивно оцениваем движение в данном направлении. У нас много площадок для диалога, и мы наблюдаем снижение количества проблем по этому направлению. Сейчас все вопросы, связанные с газификацией предприятий, находятся в статусе рабочих, а не проблемных. Мы в контакте с бизнесом, и это главное!

**– В текущем году планируется реконструкция 30 км газопроводов. По вашим данным, это должно повысить комфорт условий жизни десяти тысяч жителей Подмосквья. А будет ли сохранён темп в следующем году? Какие планы по реконструкции на 2021-й?**

– Обеспечение надёжной эксплуатации газопроводов – одна из основных задач Мособлгаза. Мы эксплуатируем 58 тыс. км газопроводов. И поддержание работоспособности всей сети – важная задача по

газопровода, что повышает надёжность системы в целом. На предприятии действует комплексная программа замены газопроводов. Ежегодно проводится их диагностика, и по мере того, как выявляем требующие замены участки, включаем их в план, чтобы газопроводы Мособлгаза были на 100% надёжны. Это планомерная ежегодная деятельность. Инвестиции в данном направлении сокращаться не будут, это базис нашей работы в любых условиях. Могут снижаться планы развития, но те, что обеспечивают надёжность эксплуатации газопроводов, всегда останутся основой.

**– Программа газификации до 2025 года предполагает очень амбициозные результаты. За счёт каких технологий и особенностей менеджмента их планируется достигнуть?**

– Программа газификации – социальный проект Мособлгаза. Это губернаторская программа, и Мособлгаз здесь является, по сути, исполнителем. Заказчик программы – Министерство энергетики Московской области. За последние четыре года нам удалось нарастить темпы газификации в три раза. Мы стали подводить газопроводы к земельным участкам и предлагать их жителям подключаться к газу, что люди оценивают позитивно. За счёт чего это возможно? Во-первых, мы реализуем программу не только силами Мособлгаза. В ней активно участвуют строительные и проектные организации. Муниципальные власти помогают в решении земельных вопросов. Именно слаженная работа правительства Московской области, Мособлгаза, подрядчиков и муниципальных властей позволяет быстро решать сложные вопросы и увеличивать темпы газификации. И нет сомнений: поставленные губернатором задачи будут выполнены. Сбавлять темпы мы не намерены! Поэтому сейчас рассматривается вопрос расширения программы газифи-



мент, в том числе и потому, что это наши потенциальные клиенты, а мы заинтересованы в росте клиентской базы.

**– То есть за последние год-два коммуникация с бизнесом стала проще с точки зрения скорости решений?**

нескольким причинам. В частности, состояние сети влияет на уровень аварийности. Зачастую, когда к нам приходит за подключением к газу новый клиент, случается, текущее состояние сети не позволяет присоединить ещё одного абонента. Поэтому мы проводим работу по замене участка

кации, особенно в свете поручений Президента РФ Владимира Путина о том, что необходимо обеспечить стопроцентную газификацию населения. В ближайшее время будем расширять программу газификации, в неё войдёт ещё больше населённых пунктов. После опубликования скорректированных планов люди смогут узнать, когда их дома будут подключены к газу.

**– Как отразился коронакризис на деятельности Мособлгаза? Повлияли ли на планы, сроки и задачи?**

– Безусловно, повлиял! Здесь нужно выделить несколько аспектов. Сам период пандемии мы прошли достаточно успешно, хотя и вынуждены были остановить работы, а весь персонал Мособлгаза перешёл на дистанционный формат. Но здесь помогла цифровизация предприятия, которая началась не вчера, и мы без проблем выполняли часть задач дистанционно.



восстановлено, предприятие вернулось к выполнению плановых работ.

Что касается планов на текущий год: все мероприятия, связанные с надёжностью газопроводов, будут выполнены на 100%, в том числе программа газификации. Мы придержали некоторые проекты, направленные на развитие предприятия. Но когда проблема коронавируса сойдёт на нет, начнём возвращаться к ним и реализуем.

**– С 15 июля возобновили работу офисы обслуживания. Как в связи с пандемией была скорректирована их деятельность?**

шое снижение потока посетителей в офисах, но во многом это связано с тем, что часть клиентов перешла на дистанционное обслуживание.

В основном все офисы Мособлгаза работают в штатном режиме, соблюдая требования безопасности. Мы не видим никаких проблем после восстановления работы: клиенты получают полноценный сервис.

**– У Мособлгаза большая эффективная команда, сотни сотрудников. Какие задачи ставите по производительности труда, повышению квалификации и подбору персонала?**

– Производительность труда – один из показателей, за которым руководство пристально следит. На протяжении последних пяти лет она в Мособлгазе неуклонно растёт. И мы намерены поддерживать эту тенденцию.

Что касается развития персонала, помимо оттачивания профессиональных качеств работников, наша миссия – развивать сотрудников не просто как специалистов, но и как разносторонние личности, совмещающие в себе человеческие и профессиональные качества. Ряд кадровых программ Мособлгаза связан с развитием личностных качеств (на Западе называемых soft skills). И мы уже видим позитивные сдвиги. Через разностороннее развитие персонала повышаем нашу эффективность и удовлетворённость клиентов.

В прошлом году начали реализацию проекта «Бережливое производство». Запустили фабрику процессов на предприятии, прошли обучение у наших коллег из Росатома. Сейчас видим, как новое отношение сотрудников сказывается на эффективности производства. Люди стали задумываться над организацией рабочего места, а также над тем, как меньшими усилиями и ресурсами достичь большего результата.

Команда Мособлгаза – основной актив предприятия.

*Беседовала Елена Александрова*



Мы временно прекратили работу на трассе, проведение технического обслуживания и оказание других видов услуг жителям. Но сейчас в полном объёме всё

– Мы, безусловно, выполняем все требования Роспотребнадзора по средствам индивидуальной защиты и по безопасной дистанции. В целом наблюдается неболь-





## ОЛЕГ СИЛЬЧЕНКО:

**«Мы стараемся активно продвигать свою продукцию на российском рынке. Наши приборы просты, доступны, с оптимальным соотношением цены и качества»**

История компании «Теплоконтроль» насчитывает уже более 60 лет. Уникальность приборов и в то же время их простота и многофункциональность – товарный знак этой организации. О рынках сбыта, кадровой политике, развитии компании и её деятельности на российском рынке нам рассказал генеральный директор ОАО «Теплоконтроль» Олег Сильченко.

**– Олег Витальевич, на сайте компании есть достаточно подробная информация о её продукции. Нам же в первую очередь хотелось бы узнать об истории вашего предприятия. С чего она началась?**

– История нашего предприятия началась в 1960 году. Первая очередь была построена на территории бывшей шахты № 6 Сафоновского шахтоуправления. К середине 80-х предприятие получило свою основную специализацию: регуляторы температуры прямого действия и манометрические термометры. Два основных направления на сегодняшний день – термометрия (манометрические термометры) и трубопроводная арматура. Их доли в общем объёме – примерно 50/50. Но в ближайшей перспективе мы намерены развивать сегмент трубопроводной арматуры. Считаем, что это перспективное направление, в которое нужно вкладывать деньги и силы.

Сегодня наш завод – один из основных отечественных производителей регуляторов температуры и давления прямого действия, которые работают без внешнего источника энергии. ОАО «Теплоконтроль» – самостоятельное предприятие полного цикла. Мы производим практически все комплектующие, обеспечиваем все технологические процессы, начиная от отливки, штамповки, механообработки и заканчивая покраской, сборкой и отгрузкой заказчику. Производственный комплекс включает в себя литейное, заготовительно-штамповочное, механообрабатывающее, инструментальное, сборочное производства. Есть гальванический и покрасочный участки. Контроль качества изготовления продукции на всех этапах производства осуществляется силами заводского ОТК, в состав которого входят метрологическая, химическая и испытательная лаборатории. На предприятии внедрена система менеджмента качества, соответствующая требованиям международного стандарта ISO 9001:2015, что подтверждено выданным сертификатом соответствия № 18.1472.026. В коллективе сейчас трудится более 300 сотрудников. Это команда профессионалов: компетентных инженерно-технических работников и квалифицированных специалистов рабочих профессий. Эти люди способны качественно, эффективно, оперативно решать поставленные перед ними производственные задачи.

Минимальный срок изготовления продукции – до семи дней на стандартные позиции и около 30 дней на специальные исполнения. Это касается корпусных изделий из особых сталей, учитывая специфику технологического цикла литья.

**– В каких отраслях наиболее востребована ваша продукция?**

– Основные отрасли, куда поставляется наша продукция: электроэнергетика, теплоэнергетика, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, судостроение. Рынки сбыта – это вся Россия, а также ближнее зарубежье (Белоруссия, Казахстан). К сожалению, после событий 2014 года упали объёмы поставок на Украину. Но и с украинскими заказчиками мы всё-таки продолжаем сотрудничать, в основном по термометрии.

Мы стараемся активно продвигать свою продукцию на российском рынке. Наши приборы просты, доступны, с оптимальным соотношением цены и качества. Сегодня мы производим достойные регуляторы давления, регуляторы температуры прямого действия. С 2014 года развиваем сегмент клапанов регулирующих. Поставили на производство трёхходовой клапан от Ду15 до Ду150, разработали и уже получили опытные отливки клапана двухходового Ду200. Был расширен номенклатурный ряд регуляторов температуры прямого действия. Мы будем развиваться в этом направлении и дальше.

*– Вы занимаетесь производством комплектующих для систем отопления. Расскажите, пожалуйста, насколько эти системы в регионе соответствуют требованиям качества? Какая здесь ещё предстоит работа?*





– В настоящее время мы активно ищем партнёров для разработки и совместного производства отечественного привода, поскольку конечные потребители всё чаще требуют, чтобы наши изделия были полностью отечественными. У нас есть свой литейный участок с хорошими производственными традициями, отработанными технологиями. В качестве материалов мы используем чугун, сталь, в том числе нержавеющую, а также работаем с алюминием и бронзой. Занимаемся тра-

диционным литьём в землю, то есть в песчаные формы, точным литьём по выплавляемым моделям. Из числа современных и прогрессивных технологий используем литьё по газифицированным моделям. На сегодняшний день это один из передовых и перспективных способов литья металла, широко используемых на отечественных и зарубежных предприятиях.

Мы активно льём серый чугун СЧ18 – СЧ20, а также высокопрочный чугун ВЧ40 – ВЧ60, льём стали 20Л, 25Л и нержавею-

щие стали 40Х13Л, 20Х13Л, 12Х18Н10Т, алюминий АЛ8, АЛ12, бронзу БрО3Ц. Всё чаще выполняем спецзаказы для пищевиков, нефтехимии.

**– Поговорим о кадрах. На чём основана ваша кадровая политика? Какие специальности более всего нуждаются в кадрах?**

– Учитывая все обстоятельства, и внешние, и внутренние, мы понимаем, что остановка в развитии – это тупик. Поэтому тема импортозамещения будет жить



даже без каких-то громких федеральных программ. Сама жизнь подталкивает к действию. Вот только, к сожалению, у нас недостаточно институтов, которые что-то разрабатывают и предлагают потребителям, у нас есть проблемы с квалифицированными кадрами. Программы, призванные стимулировать модернизацию промышленных предприятий, работают не очень активно. Всю модернизацию на сегодняшний день мы проводим за свой счёт. Иначе нельзя, ведь, чтобы двигаться в сторону импортозамещения, нужны современные технологии, высококвалифицированные кадры и новые разработки.

**– Как повлияли меры государственной поддержки, вызванные осложнением ве-**

**дения бизнеса в условиях пандемии, на жизнедеятельность руководимого вами предприятия?**

– Наш завод вошёл в перечень системообразующих предприятий, имеющих региональное значение, за что отдельные слова благодарности региональным и местным органам власти. Вместе с тем отмечу: меры по поддержанию малого и среднего бизнеса, разработанные федеральными органами власти, увы, оказались неприемлемы для таких предприятий, как ОАО «Теплоконтроль». Основная причина в том, что мы не попадаем в категорию малых и средних предприятий по критерию «численность», но по факту являемся относительно небольшим промышленным предприятием, даже в масштабах Смоленской области. Я уверен, в



условиях пандемии и продолжающегося системного экономического кризиса нам несколько не легче, чем малому и среднему бизнесу. В этих непростых условиях руководство предприятия пытается максимально сохранить существующий трудовой коллектив – команду профессионалов и единомышленников, нацеленных на выполнение поставленных задач и способных их выполнять.

Желаем всем не только стабильности, но и положительной динамики развития, а ещё удачи и оптимизма!



# Хартия

**АНДРЕЙ**

**ПАЩЕНКО:**

*«Наша деятельность напрямую направлена на улучшение качества жизни граждан»*



ООО «Хартия» было удостоено ежегодной премии EWA в рамках прошедшей недавно выставки «ВэйстТэк-2020». Эта премия стала своего рода признанием успешной деятельности компании по обращению с ТКО. Андрей Пащенко, заместитель директора филиала «Подмосковный» ООО «Хартия», рассказал нашей редакции о работе компании в период пандемии, а также о том, почему в деятельности предприятия «Хартия» важно участие каждого человека.

*– Андрей Владимирович, наше последнее интервью было в апреле этого года. За столь короткое время произошло множество событий. Как они отразились на вашей работе?*

– Действительно, в период после нашего последнего интервью произошло много событий, основное из которых – пандемия, отразившаяся на множестве людей и самых разных сферах бизнеса. И мы не стали исключением. ООО «Хартия», являясь региональным оператором по обращению с ТКО в Ногинском кластере Московской области, оказывает коммунальную услугу. Соответственно, мы работали в условиях пандемии в оперативном режиме, так как огромное количество предприятий и организаций было закрыто, люди оставались дома. В связи с этим количество отходов, накапливаемых на контейнерных площадках многоквартирных домов, увеличилось более чем на 30%. Нам приходилось оперативно пересматривать графики вывоза и пере-

направлять технику, изменяя утверждённую схему потоков. Хочу вас заверить: это очень сложная работа за такой короткий промежуток времени, но мы справились.

Также хочется отметить, что мы только увеличивали темпы нашей деятельности в части санитарной обработки контейнерного парка. В этот период мы приобрели несколько единиц специализированной техники для мойки контейнеров, которая с первых дней включилась в работу. Хочется отметить, что, наверное, самым важным моментом было решение Дениса Валерьевича Галагана, нашего генерального директора, об оказании помощи пенсионерам в период самоизоляции. Данная акция получила у нас очень широкое применение, так как мы помогали не только пожилым, но и многодетным семьям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, а также матерям, которые в одиночку воспитывают детей. Всего планировалось взять на патронаж по 100 человек в каждом регионе присутствия компании

«Хартия», но филиал «Подмосковный» в конечном счёте помог за период самоизоляции более 280 нуждающихся. И помощь, оказанная людям, была не разовая. Мы помогали и детям войны – пенсионерам, бывшим детьми во время Великой Отечественной войны, но на сегодняшний день не имеющим обособленного статуса. Все данные по нуждающимся мы получали от органов социальной защиты и постарались в каждом городском округе помочь в трудный период. Наша помощь заключалась в доставке не только продуктовых наборов, но и наборов первой необходимости для новорождённых. Мы действительно подошли к задаче со всей серьёзностью и делали это не ради похвалы, а ради нашего социального приоритета: помогать людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, в условиях пандемии.

*– Недавно прошла международная выставка «ВэйстТэк-2020», в которой вы*

**принимали активное участие. Какие актуальные вопросы были рассмотрены на ней?**

– Да, это очень знаковое событие в сфере обращения с отходами, в котором мы уже не первый год принимаем участие. И уже второй год подряд являемся генеральным партнёром данной выставки. «ВэйстТэк» – крупнейшая в России международная выставка по управлению отходами, природоохранным технологиям, экологии и возобновляемой энергетике. Участие в столь значимом мероприятии позволяет нам быть в курсе самых передовых и актуальных вопросов и технологий в сфере обращения с твёрдыми коммунальными отходами.

Данная площадка предоставляет прекрасную возможность встретиться лицом к лицу с представителями бизнеса, власти и общества. Организовывая круглые столы на данной площадке, можно услышать или рассказать о новых технологиях, внедряемых на конкретных предприятиях, а также о взаимном сотрудничестве отечественных и иностранных компаний. В нынешнем году пандемия внесла свои коррективы и большинство зарубежных организаций не смогли принять участие в выставке, но это не помешало отечественным компаниям привлечь внимание и показать технологии, внедряемые или уже имеющие опыт внедрения в технологические процессы в сфере обращения с отходами на своих площадках.

Конечно, самые актуальные вопросы касались последних событий, а именно – осуществления деятельности в период пандемии. Мы же на данной площадке приняли участие в круглом столе, где смогли рассказать о тех «информационных решениях в сфере обращения с ТКО», которые нам удалось интегрировать в бизнес-процесс, что позволило улучшить качество коммунальной услуги, предоставляемой более чем 6,8 млн граждан, проживающих на вверенных нам территориях. Тем самым мы смогли повысить показатели, а именно транспортную логистику, изучить территорию присутствия и обеспечить установку необходимой инфраструктуры для работы.

Но мы не стоим на месте и развиваемся дальше, внедряя новые технологии в работу, стараемся быть передовой компанией в сфере обращения с ТКО, предоставляя полный комплекс услуг: начиная от установки контейнеров и заканчивая, конечно, утилизацией отходов.

**– Примечательно, что «Хартия» была удостоена первой экологической премии EWA. Насколько это важно для вас? Как такие премии стимулируют компании к более активной деятельности?**

– Нам было очень приятно получить столь важную в нашей сфере деятельности награду, да ещё и в номинации «За вклад в развитие отрасли». Премия лишний раз подтверждает, что наш путь пра-

вильный! Мы получили её за проект «Создание современной инфраструктуры по обращению с отходами». Как я говорил ранее, мы не стоим на месте и стараемся развиваться гармонично. Наша деятельность направлена не только на отходы и обращение с ними, мы также несём бремя социального участия в жизни нашей страны и очень много сил направляем на социальное развитие жителей в части грамотного обращения с отходами. Это тоже даёт положительный результат: правильное отношение со стороны потребителей к своим отходам. Любая награда является подтверждением верного отношения к собственному делу, и данная награда – не исключение. Я думаю, для любой компании, старающейся отвечать современному запросу и инвестирующей большие ресурсы в своё развитие, очень важно, что всё это не останется без внимания. И конечно же, для нас данная награда является стимулом к дальнейшему развитию.

**– Переработка отходов – важная составляющая в развитии экологической повестки дня. Но здесь большую роль играют и обычные люди, действия которых могут положительно или отрицательно сказаться на вашей работе. В связи с этим хотелось бы узнать у вас о социальных и общественных программах, реализуемых вашей компанией.**

– Это очень важный вопрос. Вы действительно правы: участие жителей в





Ещё одним важным аспектом является развитие грамотного подхода к отходам у подрастающего поколения. У нашей компании есть целая образовательная программа, рассчитанная на учащихся 3-7 классов. Мы проводим постоянную аналитику и пришли к выводу, что дети данных возрастных категорий более сознательны и восприимчивы к информации. Вовлечённость жителей в процесс сортировки на начальном этапе у себя дома является основополагающей в реализации реформы по обращению с ТКО. Так и в результате деятельности нашей компании.

Осуществляя деятельность в части законодательства, наша компания поставила перед собой очень серьёзную задачу минимизировать количество отходов, направляемых на размещение, т. е. на захоронение, до 50% от общего потока. А добиться таких результатов без вовлечённости в процесс жителей невозможно, и именно поэтому мы проводим разного рода мероприятия для пропаганды раздельного сбора отходов. Если говорить о статистике, из контейнера для смешанных отходов можно извлечь максимум до 15% полезной фракции, годной для переработки. А вот из синего контейнера, предназначенного для отдельно собранных отходов, а именно чистых сухих отходов (пластик, стекло, бумага и металл), можно на сегодняшний день извлечь порядка 60-70% полезной фракции. Соответственно, жители должны на начальном этапе у себя дома сортировать отходы по двум типам: сухие – отдельно, смешанные (пищевые, загрязнённые остатками еды отходы жизнедеятельности) – отдельно. Только тогда мы сможем добиться необходимых результатов. Таким образом, наша работа заключается в зарождении в сознании у жителей правильного отношения к отходам. И для этих целей есть

реализации реформы, которая получила старт на всей территории Российской Федерации с 1 января 2019 года, в частности и в деятельности нашей компании (как регионального оператора по обращению с ТКО), является основополагающим.

Наша деятельность напрямую направлена на улучшение качества жизни граждан в части оказания совершенно новой коммунальной услуги по обращению с ТКО. ООО «Хартия», как я говорил ранее, несёт очень важное бремя ответственности по социальному развитию общества, потому что обращение с отходами, а тем более грамотное обращение с отходами, – это культурный путь развития общества в целом. В этом мы, как региональный оператор, и помогаем жителям. Очень важным аспектом социальной ответственности является участие нашей компании в благотворительной помощи социальным объектам на вверенной нам территории. Здесь можно отметить дома престарелых, реабилитационные центры для детей-инвалидов, детские дома, интернаты. Также хочется сказать, что благотворительная помощь проходит на постоянной основе. И как представители бизнеса, мы не остаёмся в стороне, помогая нуждающимся. К сожалению, невозможно помочь всем,

но если каждый участник бизнеса будет принимать участие в благотворительности, то, как мне кажется, в нашей стране не будет страшно стареть и рожать детей. Конечно, государство направляет всё больше внимания на социальное развитие и всё больше средств вкладывает в социальную сферу, но и мы не остаёмся в стороне.





масса разного рода мероприятий: мы их и сами организуем, и принимаем в них участие по части технического партнёрства, если их организуют инициативные граждане или организации.

Для примера могу рассказать о социально направленной акции «Отходы – в доходы», инициированной депутатом городского округа Электросталь Ковалевым Артёмом. Она подразумевает вовлечённость жителей в раздельный сбор. Каждый житель может принести раздельно собранные у себя дома отходы на специальную площадку в определённый день. Там отходы взвешиваются, и исходя из массы отходов житель получает наклейку, которая клеивается в специальную брошюру напротив выбранного партнёра акции: это может быть кафе, доставка пиццы, парикмахерская и т. д. После собранной комбинации наклеек жителю полагается скидка. Все партнёры акции (коммерческие организации или индивидуальные предприниматели) добровольно предоставляют скидку на свои товары или услуги. Это очень хороший пример того, как бизнес, власть и жители взаимодействуют, каждый получает то, что ему нужно.

**– Насколько в вашей работе важно взаимодействие с общественными организациями в Ногинском кластере?**

– С приходом на территорию Московской области региональных операторов началась, можно сказать, новая эпоха обращения с ТКО. 01.01.2019 года мы вместе с жителями вступили в реформу.

С той лишь разницей, что мы к тому времени уже являлись профессионалами в отрасли и имели достаточно большой опыт в сфере обращения с ТКО, обладая всеми необходимыми качествами для правильно выполненной работы.

Компания «Хартия», наделённая статусом «региональный оператор, который работает на земле и для людей», видела все сложные и зачастую спорные моменты с точки зрения простого жителя (те возникали в процессе привыкания рядовых жителей к ещё сравнительно новой системе обращения с ТКО). Так что мы понимаем, какую важную роль в экологической повестке реформирования обращения с отходами играют жители нашего кластера и как важны их вовлечённость в процесс выстраивания новой системы обращения с ТКО и прямое участие. Но также перед нами встал ряд вопросов по взаимодействию с общественными организациями и инициативными группами.

Поэтому с самого начала реформы мы старались на регулярной основе и максимально плотно вести работу и взаимодействие с общественными палатами городских округов, экогруппами жителей.

Филиал «Подмосковный» компании «Хартия», постоянно находясь в тесном контакте с экологическими сообществами, активистами, экоблогерами и просто небезразличными к экологической судьбе тех мест, где они выросли, гражданами, на регулярной основе осуществляет просветительскую работу с жителями. Благодаря организации экскурсий на комплексы по

сортировке отходов жители и общественные деятели могут наглядно посмотреть весь цикл обращения с отходами и задать все интересующие их вопросы.

Наша компания всегда поддерживает многочисленных экологов, на которых активисты вместе с сотрудниками регионального оператора учат жителей правильно разделять отходы по фракциям или помогают очистить очередную лесопарковую зону от бытовых отходов. К тому же наше взаимодействие основывается на постоянном диалоге с представителями Ассоциации председателей многоквартирных домов, где мы оперативно решаем много вопросов. Диалог регионального оператора с жителями постоянно проходит в формате круглого стола: в режиме прямого общения «вопрос-ответ» ведётся подробная разъяснительная работа в сфере обращения с ТКО.

Взаимодействие с общественными организациями является для нас одной из приоритетных задач. На сегодняшний день мы, компания «Хартия», полностью открыты для диалога и с радостью рассказываем о нашей деятельности (а также показываем).

Мы – новое поколение бизнеса, осуществляющее деятельность строго в рамках действующего законодательства и в одной из самых непростых сфер деятельности: обращение с отходами. Мы показываем, как правильно в диалоге с государственными институтами рождается «новая» отрасль обращения с отходами.



Агентство развития коммунальной инфраструктуры Московской области (АРКИ) с момента своего создания работает над цифровой трансформацией в энергетике и ЖКХ Подмоскovie, обеспечивает взаимодействие власти и бизнеса по вопросам развития и подключения к энергоресурсам. Опыт работы АРКИ признан успешным не только на региональном, но и на федеральном уровне. Коллеги из других субъектов Российской Федерации, а также федеральных министерств и ведомств приезжают в Подмоскovie, чтобы ознакомиться с самым передовым опытом цифровизации. Сегодня мы общаемся с Вадимом Каретниковым, директором ГКУМО «АРКИ», и узнаем о том, как правильно выстроить взаимоотношения власти, бизнеса и простых граждан.

## ВАДИМ КАРЕТНИКОВ:

*«Московская область за 4 года системной работы создала базу цифровой трансформации для энергетической и коммунальной инфраструктуры»*

**– Расскажите, пожалуйста, о вашей организации. Какие события повлияли на её создание? Какой главный драйвер помогает вам развиваться в полной мере?**

– Наша организация – государственное казённое учреждение «Агентство развития коммунальной инфраструктуры Московской области», основанное в январе 2017 года. Решение о его создании было принято неслучайно: губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьёв большое внимание уделяет развитию современных IT-технологий и их практическому применению в управлении регионом. Общеизвестно, что после визита Президента Российской Федерации в ЦУР Подмоскovie наш опыт стал основой для создания центров управления регионами по всей России. Главный вопрос, который мы себе всегда задаём перед запуском

того или проекта: как изменится жизнь конкретного жителя или предпринимателя? Ведь именно они – главные заказчики и ориентиры для всех органов государственной власти. Основные цели нашей деятельности в качестве подведомственного учреждения Министерства энергетики Московской области: повышение качества управления коммунальными предприятиями; обеспечение всестороннего мониторинга; формирование и реализация инвестиционных программ коммунальных предприятий, ориентированных на долгосрочную перспективу.

Всего за несколько лет Московской области удалось сформировать цифровые модели для всех видов инженерной инфраструктуры, связанных с энергетикой и жилищно-коммунальным хозяйством. На картах Подмоскovie оцифрованы сети

тепло- и водоснабжения, водоотведения, а в этом году для нас стали доступны в электронном виде сети электро- и газоснабжения. Благодаря этой работе инвесторы и застройщики, физические и юридические лица могут быть на 100% уверены, что предложенная им стоимость и технические решения для подключения новых объектов будут оптимальными. Отдельно надо отметить, что информация о наличии свободных ресурсов размещена в публичном доступе на сайте АРКИ.

**– Какие направления вашей работы являются основными? Каких результатов удалось добиться за это время?**

– Главная задача, которую нам удалось решить – обеспечить выдачу документов для подключения к инженерной инфраструктуре Подмоскovie через региональ-

ный портал Госуслуг в электронном виде. Что это значит? Когда вы запланируете подключить к инженерным сетям свой объект или частный дом, вам теперь не нужно будет идти в офис к ресурснику и подавать документы. Услуга полностью переведена в электронный вид.

С 2017 года мы выдали более 400 тыс. документов в электронном виде. Это не просто удобно и быстро, но ещё и абсолютно исключает любые коррупционные риски.

Дополнительный результат, которого мы добились, перейдя в «цифру», – более точное и квалифицированное формирование векторов долгосрочного развития коммунальных предприятий Подмоскovie. Всё это мы реализуем в рамках поручений нашей головной организации – Министерства энергетики Московской области. Мы заранее понимаем, где будут появляться новые потребители, и делаем всё, чтобы к моменту ввода любого объекта в эксплуатацию инженерные сети были построены.

Все мы знаем о проблеме обманутых дольщиков. Очень часто это связано с тем, что дом фактически построен, но к каким-то инженерным системам не подключён. АРКИ всегда находит решение для снятия подобных проблем. Совместно с Министерством жилищной политики Московской области мы на самых ранних стадиях выявляем такие проблемы, чтобы обеспечить объект к моменту его сдачи всеми необходимыми ресурсами.

Особым предметом нашей гордости является ведомственная информационная система «Мониторинг выдачи и исполнения ТУ», к которой с 2017 года подключено более 500 ресурсоснабжающих организаций Подмоскovie. Это специальный программный комплекс, не имеющий аналогов в Российской Федерации, где формируется, планируется и прогнозируется работа коммунальных предприятий, осуществляется мониторинг включения и отключения котельных, горячей, холодной воды или отопления.

Качественно улучшена и автоматизирована работа Единой дежурно-диспетчерской службы Московской области (ЕДДС), в которой диспетчеры всех муниципалитетов и ресурсоснабжающих организаций отражают данные по любым типам аварий и инцидентов, произошедших в регионе на инженерных сетях или объектах инфраструктуры. В результате – на оперативной карте ЦУР Подмоскovie отображается информация о месте произошедшего инцидента или аварии, количестве попавших под отключение домов, жителей и социальных объектов. Эту систему мы запустили в начале года, и сейчас она играет роль Единой дежурно-диспетчерской службы ЖКХ и энергетики Московской области.

Нам особенно важно, что опыт Московской области по цифровизации коммунального комплекса в 2019 году признан успешным на федеральном уровне и отмечен почётной грамотой министра строительства и ЖКХ России В. В. Якушева.

**– Ваши достижения – результат правильного и активного взаимодействия с органами власти. Не могли бы вы привести конкретные примеры, когда такое взаимодействие приводило к осязаемым результатам?**

– Сразу хочу отметить, что мы не позиционируем себя как самостоятельную организацию, поскольку АРКИ – ведомственное учреждение Министерства энергетики Московской области. Именно благодаря пониманию масштаба и важности задач, решаемых регионом, создание нашего учреждения было инициировано заместителем председателя правительства области Евгением Акимовичем Хромушиным, руководившим в 2017 году Министерством ЖКХ Подмоскovie.

Наша работа проходит на стыке двух отраслей: коммунального хозяйства и энергетики. Это реальный пример того, как нужно оптимально реализовывать поручение Президента РФ, который отметил, что субъектам России необходимо синхронизировать мероприятия национальных проектов и ведомственного проекта Минстроя России «Умный город».

Для того чтобы взаимодействие было плодотворным, очень важно за технической составляющей не забывать о нуждах каждого конкретного жителя нашего региона. Это наш главный ориентир.

Послание губернатора Московской области в 2020 году пронизано именно таким посылом – власть должна быть чуткой к потребностям человека. Нам мало быть отраслевым центром компетенций, нам нужно стать ближе к конкретным потребностям жителей. Для этого совместно с Госжилинспекцией Московской области реализован публичный сервис «Карта ресурсообеспечения МКД», который был запущен для жителей в период пандемии. Теперь каждый житель Подмоскovie может оперативно получить достоверную информацию о датах отключения горячей воды и отопления, подать жалобу о некачественных коммунальных услугах, подписаться на автоматическую рассылку уведомлений за 30, 7 и 1 день до плановой даты отключения.

Нашим порталом уже к началу сентября воспользовалось более 700 000 жителей. Учитывая его популярность, мы совместно с коллегами из Министерства государственного управления, информационных технологий и связи Московской области запустили телеграм-бот. Это ещё больше повысило привлекательность и удобство использования ресурса.



Подобная проактивная позиция правительства Московской области позволяет снизить количество обращений граждан, заранее информируя их в удобной форме.

Наш руководитель – министр энергетики Московской области А. Ю. Самарин придаёт большое значение автоматизации и цифровизации в управлении предприятиями энергетики и ЖКХ. Как следствие такого системного подхода, Московская область – один из лидеров федерального проекта «Умный город».

К нам достаточно часто приезжают коллеги из других областей, чтобы перенять накопленный опыт, особенно касающийся Центра управления регионом. Так, в рамках ЦУР большинство обращений жителей по линии Минэнерго связано с некачественным электроснабжением или его отключением. Такие заявки мы отрабатываем и направляем ответы жителям в течение суток либо 4 часов, если это аварийное отключение.

**– Любая крупная организация нацелена не только на достижение положительных результатов, но и на создание сплочённого коллектива единомышленников. Есть ли у вас такое в компании?**

– Сравнивать себя мы можем только с аналогичными структурами в других регионах. Сами для себя ставим только одну задачу: быть лучшими в своём направлении в России! Нам пока это удаётся. Коллектив у нас дружный и достаточно молодой, «цементируют» который, конечно, наши уважаемые и опытные профессионалы – люди старшего поколения, помогающие молодым разбирать сложные технические ситуации. Очень редко, но бывают спорные ситуации между ресурсниками и застройщиками, где мы выступаем в качестве третейских судей. Исключительно благодаря нашим работникам, имеющим большой практический опыт, мы разбираем все такие ситуации и приходим к правильному решению, которое устраивает каждую сторону. Это я считаю показателем высокой квалификации наших сотрудников, за что им большое спасибо!

# АЛИ РЕГИНСКИЙ: «Сложные городские проблемы решаем вместе!»



**Органы местного самоуправления в идеале должны предоставлять населению своевременные, качественные, законные услуги с учётом принципов разумности, эффективности и справедливости. Во многом это зависит от правильно выбранных подрядчиков и инструментов, которые они предлагают для решения задач.**

Одной из таких компаний является ООО «ЦТЭС». Исторически коллектив организации силён в широком спектре инжиниринговых работ в направлениях детального изучения, аналитики, прогнозирования, проектирования и разработки стратегий развития муниципальных образований и ресурсоснабжающих организаций (РСО). «Мы разрабатываем и актуализируем схемы теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, электроснабжения; разрабатываем программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры; разрабатываем инвестиционные программы и технические обследования ресурсоснабжающих организаций», – рассказывает генеральный директор ООО «Центр теплоэнергосбережений» Али Хаганиевич Регинский.

Компания работает по всей России. Основными заказчиками являются администрации муниципальных образований и организации, занятые в сфере выработки и транспортировки тепловой энергии, подъёма и транспортировки воды, транспортировки и очистки сточных вод для населения.

*– Али Хаганиевич, каким образом в вашей сфере можно поддерживать контроль качества оказываемой услуги, ведь ставка очень высока?*

– В первую очередь мы гарантируем качество своим многолетним опытом. Мы хорошо знаем потребности и проблемы муниципальных организаций, поскольку имеем много успешных кейсов работы в Московской области и в регионах. Огромную роль в качестве оказываемых нами услуг играет многоступенчатая проверка качества работ, их содержания соответствия требованиям нормативов Российской Федерации, с учётом всех нюансов конкретного муниципального образования. Подобный аудит мы проводим на протяжении всего срока исполнения работ, и это позволяет добиться, пожалуй, лучшего результата из всех возможных.

Мнение экспертов ООО «Центр теплоэнергосбережений» учитывают Министерство жилищно-коммунального хозяйства и Министерство энергетики Московской области при обсуждении и выборе оптимальных вариантов развития систем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения муниципальных образований, что подтверждает высокий уровень наших специалистов.

Мы гордимся, что наши основные заказчики – это муниципальные образования и РСО. Некоторые из них ранее находились в так называемой «красной зоне» за невыполнение определённых требований нормативных документов Московской области, а благодаря нам перешли в «зелёную зону».

*– За 12 лет работы вы накопили опыт и примеры успешных проектов. Опишите ситуацию «до» и «после» на примерах?*

– Действительно, ООО «ЦТЭС» за всё время деятельности накоплен значительный портфель качественно выполненных работ. Разработанные компанией схемы теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения муниципальных образований, в отличие от ряда аналогичных работ, несут не только функцию «обязательного отчётного документа». Большинство решений, предложенных в схемах, созданных нами, вносятся и реализуются в составе местных программ по развитию объектов коммунального комплекса и инвестиционных программ ресурсоснабжающих организаций.

Примерами реализации мероприятий, предусмотренных в схемах теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, только за последние два года являются:

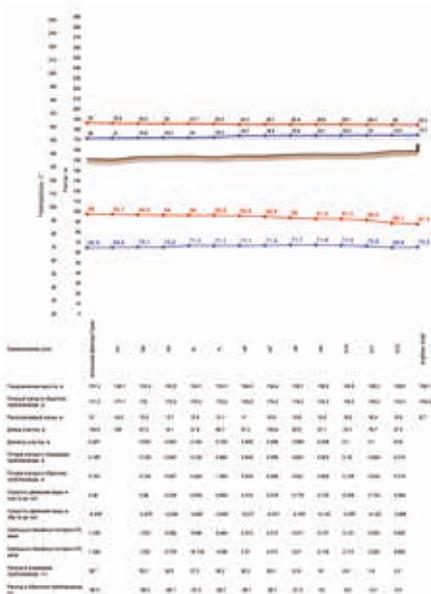
■ по городскому округу Кашира Московской области:

– строительство газовой отопительной котельной мощностью 90МВт и тепловых сетей с целью замещения Каширской ГРЭС и перехода с открытой схемы организации горячего водоснабжения на закрытую в микрорайоне Кашира-2;

– строительство водозаборного узла в деревне Лиды и водопроводных сетей с целью повышения надёжности водоснабжения, доведения качества воды до тре-



Пример электронного моделирования схемы водоснабжения



Пример пьезометрического графика для разрабатываемых схем

бований санитарных норм, устранения дефицита воды у абонентов;

**■ по городскому поселению Черкизово Пушкинского района Московской области:**

– строительство водозаборного узла и водопроводных сетей с целью повышения надёжности водоснабжения, доведения качества воды до требований санитарных норм, устранения дефицита воды у абонентов.

**■ В Пушкинском городском округе в рамках концессионного соглашения Пушкинского филиала ООО «Газпром теплоэнерго» реализуются мероприятия по развитию системы теплоснабжения на территории населённых пунктов округа.**

**– Как вы работаете, чтобы добиться результатов?**

– Важным этапом разработки схем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, осуществляемым ООО «ЦТЭС», является создание электронных математических моделей указанных систем. Электронная модель позволяет оперативно увидеть слабые места в сетях по пропускной способности, даёт возможность оценить эффект от мероприятий, планируемых при разработке схем, увидеть в зависимости от изменения нагрузки и расходов на источниках энергоснабжения распределение температуры и потоков, реагирование систем на «пиковые» нагрузки и т. д.

Электронные модели, созданные нами, также находятся в нашем «портфеле» успешных кейсов и имеют промышленное применение, позволяя решать практические задачи ресурсоснабжающим организациям. В целом, мы не ограничены географией и работаем в таких городах, как Тамбов, Курск, Абакан, Анапа.



Пример электронного моделирования схемы сетей наружного освещения

Для разработки электронных моделей используется специализированное программное обеспечение, особенно большой опыт специалисты имеют в использовании ГИС Zulu.

**– Какие реализованные проекты отражают актуальные на настоящий период проблемы?**

– Например, ООО «ЦТЭС» выполнило работу по исследованию перспектив развития инженерных систем теплосетей и водоканалов поселений Одинцовского муниципального района Московской области. Работа позволила сформировать единую технико-экономическую концепцию перспектив развития систем тепло-, водоснабжения и водоотведения в рамках территории различных муниципальных образований, объединённых деятельностью одной эксплуатирующей организации.

Это положительно сказывается на реализации долгосрочной программы развития региона, не допускающей роста тарифа на указанные услуги, и обеспечивает повышение надёжности ресурсоснабжающих систем.

Ранее аналогичная работа проводилась ООО «ЦТЭС» по системе водоотведения Щёлковского муниципального района Московской области.

Как дополнительный пример, при актуализации схемы теплоснабжения г. Смоленска в рамках схемы оценены технико-экономические последствия при различных сценариях развития системы теплоснабжения города, в том числе при переключении нагрузки с районной котельной на источник комбинированной выработки тепловой и электрической энергии – Смоленскую ТЭЦ-2.

**– Какие внутренние задачи планируете решить в текущем году?**

– Одна из главных задач – сохранить и развивать имеющийся потенциал и компе-



Пример электронного моделирования схемы сетей теплоснабжения и ГВС

тению компании, соответствующий профессионализм специалистов в выбранной сфере деятельности. Развить несколько новых тем. Быть по-прежнему полезными нашим заказчикам, которые уже многократно убеждались в нашем профессионализме.

**– Какой видите компанию через пять лет, по самым смелым прогнозам?**

– Совместно с нашими профессионалами мы ставим цели быть лучшими и максимально полезными в сфере развития инфраструктуры производства и транспортировки и потребления энергетических ресурсов для глав муниципальных образований и ресурсоснабжающих организаций.

**ДОСТИЖЕНИЯ ООО «ЦЕНТР ТЕПЛОЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЙ» ЗА 12 ЛЕТ РАБОТЫ:**

- СОЗДАЛИ ОКОЛО 130 СХЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ;
- 20 СХЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ;
- ИМЕЕМ В КОМАНДЕ 3 КАНДИДАТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК И 10 ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, В Т. Ч. ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВЛАДЕЮЩИХ ПО УЗЛУ;
- ВВЕЛИ В РАБОТУ 300 УСТАНОВЛЕННЫХ УЗЛОВ УЧЁТА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ;
- ПОЛУЧИЛИ 70 ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ОТЗЫВОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОТ ЗАКАЗЧИКОВ ТЕХНИЧЕСКИХ ОБСЛЕДОВАНИЙ ПО 300 ОБЪЕКТАМ РСО;
- ВХОДИМ В ДВЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (СРО) И ИМЕЕМ ЛИЦЕНЗИЮ НА ПРОВЕДЕНИЕ РАБОТ С ГРИФОМ «СЕКРЕТНО».

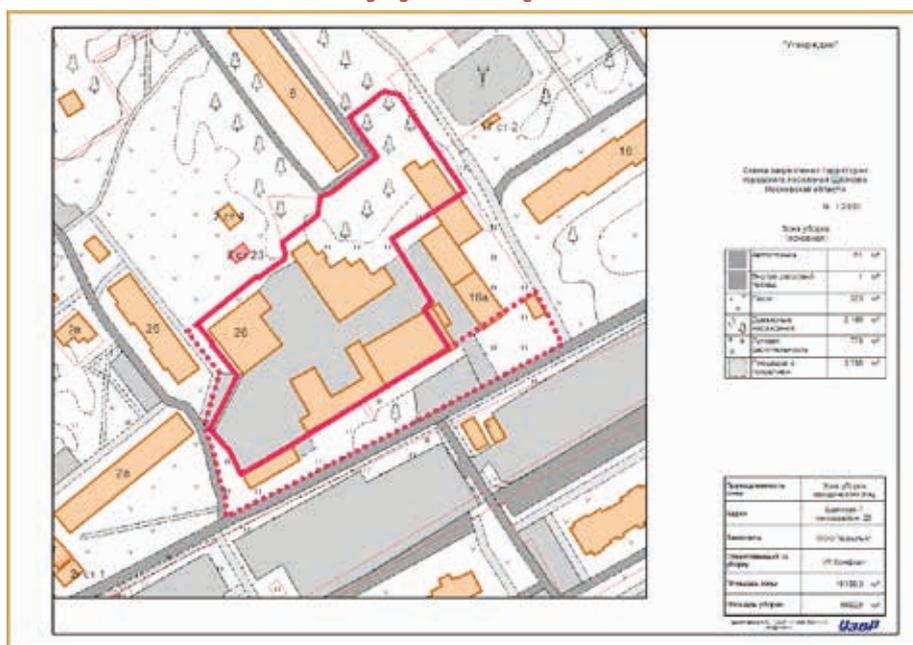
**ООО «ЦТЭС» Сайт: [www.ctes.ru](http://www.ctes.ru)  
E-mail: [info@ctes.ru](mailto:info@ctes.ru)**

# АИС «УЗОР»

## Программа для решения задач муниципальных образований

В копилке значимых достижений ООО «Центр теплоэнергосбережений» – разработка собственного программного обеспечения – автоматизированной информационной системы «УЗОР» (АИС «УЗОР»).

### План-схема прилегающей территории



Программа создана для решения задач муниципальных образований. Она позволяет видеть интерактивную карту сетей коммуникаций (теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и др.), закрепляет прилегающие территории, рассчитывает площади уборки, совмещает все интересующие «слои»: кадастровый план территории, топографический план, сети энергетических ресурсов, паспортизацию объектов санитарной очистки, маршруты вывоза мусора. А также программа определяет границы земельных участков на основе актуальных данных из Росреестра и администраций муниципальных образований.

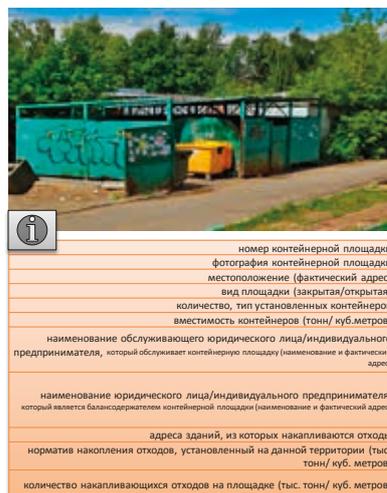
Схемы уборки и санитарной очистки территорий поселений закрепляют ответственность за конкретными собственниками земель с автоматическим расчётом объёмов работ.

В процессе работы с АИС «УЗОР» выявляются существующие ошибки и незакреплённые за ответственными лицами территории и выявляются расхождения нормативов границ по санитарной уборке.

В результате орган местного самоуправления имеет инструмент оперативного учёта и управления, позволяющий уменьшить муниципальные расходы путём перераспределения и оптимизации уборочных площадей. В результате работы с АИС «УЗОР» градоначальники реализуют нормативные требования по выполнению правил благоустройства, схем уборки и санитарной очистки территорий поселений в автоматическом режиме.

## АИС «УЗОР» Санитарная очистка

### Площадка сбора отходов





# ЭКОЛОГИЯ НА ЗАКАЗ

**Генеральный директор ООО «ЦЭСКО»  
Любовь Андреевна Толмачева рас-  
сказала о важности экологического  
аутсорсинга для предприятий.**

**– Любовь Андреевна, компания «ЦЭСКО» (Центральная экосервисная компания) уже несколько лет специализируется на вопросах экологии. Как так получилось, ведь изначально вы проектировали и согласовывали документацию, больше связанную с энергетикой?**

– Действительно, раньше мы больше занимались вопросами теплоснабжения, водоотведения, проводили энергоаудиты, а экология была сопутствующим вопросом. Но несколько лет назад мы поняли, что количество запросов по экологии значительно превышает другую тематику. Так возникла необходимость выделить экологическое направление в отдельный бизнес.

**– Как думаете, в чём причина такой востребованности экологической тематики?**

– Помимо того, что экологическая обстановка в стране довольно сложная, существует отдельная и очень важная для любого предприятия проблема, связанная с правильным оформлением нормативной документации по экологии.

Проверяющие органы довольно жёстко контролируют наличие обязательных разрешений на сбросы, выбросы, отходы, налагают штрафы на предприятие и ответственных лиц.

Кроме того, при отсутствии правильно оформленных и согласованных в установленном порядке документов предприятие «попадает» на платежи за негативное воздействие по повышенным тарифам, а они превышают обычные в несколько раз (по некоторым платежам идёт 25-100-кратная переплата), что в итоге предприятию обходится намного дороже, чем своевременное оформление разрешительной документации.

**– А разве предприятие не может оформить такую документацию самостоятельно, имея в штате эколога?**

– Теоретически это возможно, но на практике так поступают только единицы. Эти виды работ требуют специального программного обеспечения, разрабатываются один раз в несколько лет, а требования к оформлению и законодательство всё время меняются. Поэтому у эколога на предприятии нет технической возможности учитывать все изменения и нюансы.

Кроме того, самостоятельно разработанные предприятием проекты в большинстве случаев крайне сложно согласовать в Росприроднадзоре или иных уполномоченных органах.

В последнее время очень популярна услуга полного экологического сопровождения, когда наша компания берёт на

себя оформление не только нормативной документации, но и периодической отчётности по экологии (там довольно много нюансов и видов отчётов), а также сопровождает предприятие во время проверок контролирующих органов, помогает готовить официальные ответы на запросы и предписания.

Наш многолетний опыт работы с большим количеством предприятий различного профиля помогает держать нашего заказчика в курсе об актуальных требованиях таких структур, консультировать в вопросах специфики взаимодействия с конкретным проверяющим органом.

**– Как вы строите работу с клиентами?**

– Мы видим свою задачу в оказании комплексной поддержки предприятия в вопросах повышения экологической эффективности и экологической грамотности.



Наша страна движется в сторону мировых экологических стандартов, что приводит к возникновению новых экологических требований к предприятиям, постоянно происходят изменения в законодательстве, и руководству предприятия, техническим службам бывает нелегко сориентироваться в этом потоке информации и обязательной документации.

Зачастую предприятие допускает нарушения экологического законодательства не сознательно, а в силу либо неграмотности, либо нехватки времени для проработки экологических вопросов, либо из-за отсутствия профильных сотрудников.

Мы стараемся своевременно проинформировать, предупредить и проконсультировать своих заказчиков до того, как возникнут какие-либо проблемы и претензии по экологической части со стороны проверяющих органов.

Именно поэтому наши клиенты, начиная работать с нами, обращаются затем по другим вопросам (а их в экологии множество), и одноразовые работы трансформируются в многолетнее сотрудничество.



**ООО «ЦЭСКО»  
Тел.: +7(495)150-90-51  
E-mail: mail@ceskom.ru**

НЕЖНЫЙ

Бизнес



# «НУЖНО ЛЮБИТЬ СВОЮ РАБОТУ КАЖДОЙ КЛЕТОЧКОЙ ДУШИ!»



**«Женщина» и «бизнес» – вполне сочетаемые понятия в наше время, в отличие от времён СССР либо периода его распада. Однако до сих пор бытует и стереотипное мнение на этот счёт: «Женщина должна заниматься только домом и семьёй». Сегодня я хочу обратиться к вам в качестве редактора журнала «Нежный бизнес» и развеять этот миф и как психолог; и как бизнес-леди, на данный момент создавшая собственное дело (образовательный лицензированный частный сад, г. Фрязино), «Дело Даниловой», включающее в себя деятельность психолога, психотерапевта и направленное на поддержку гражданских инициатив, в том числе и женских; и как писательница-психолог в преддверии выпуска своей книги, которая запланирована на 2021 год.**

Если вы спросите, почему рубрика редактора в нашем журнале «Нежный бизнес» называется «Дело Даниловой», отвечу так: «Все мои близкие считают, если я берусь за дело – оно будет сделано».

Если немного рассказать свою историю, то я – мама, жена, дочь, предприниматель и психолог. Первое моё образование – лингвист-переводчик, второе – психолог-педагог, преподаватель психологии. Я могу преподавать психологию на английском языке, особенно тему развития личности.

Это очень хорошо сочетается с одним из моих каждодневных девизов: «Каждое дело должно приносить радость, особенно если оно женское».

Я до сих пор считаю, что личность, занимающаяся делом внутри своего бессознательного, имеет ряд барьеров, мешающих развитию, и ресурсов, которые направляют и становятся своего рода «правильными молниями» в момент выбора дела, которому часто мы посвящаем 24/7.

Всю нашу женскую природу, чем бы мы ни занимались и каким бы любимым делом ни были увлечены, определяют четыре фактора:

– то, что мы проживаем за нашу жизнь (базовый уровень);

– то, что мы перенимаем от предков и накапливаем как опыт (генетический уровень), ведь наследуем не только цвет глаз и волос, но также привычки, те или иные проблемы со здоровьем и программы, например «счастье не в деньгах», «все мужчины изменяют»;

– особенность земель, на которых жили наши предки, поскольку род того или иного человека может жить в течение лет в нескольких странах, национальностях, говорить на нескольких языках;

– четвёртый, самый глубокий фактор – эмоции и мысли. Это, можно сказать, фактор души, то, чего она хочет, сердце, природа человека.

Основной своей позицией в качестве лидера мнения и женщины-психотерапевта, которая умеет «чувствовать» те или иные программы человека, считаю то, что через видеопрограммы о бизнес-леди и медиаблоги на портале журнала мы будем давать нашим читателям и, возможно, слушателям право быть счастливыми в своём деле, главное – правильно выбравшим!

Ведь прибыль и страсть всегда возникают из того, что мы не только умеем, но и любим!

Мы начинаем ряд публикаций о женщинах: об их делах, жизнях, философии души и «мыслях сознания», которые дают возможность создавать дело!

Женщина практически всё делает из чувства любви и влюблённости, в том числе в своё дело.

Наши бизнес-леди будут повествовать о различных препятствиях и барьерах, которые могут встать на пути у любой из них.

Лучшие успехи и достижения женщин России и Московской области мы отразим в наших публикациях.

Задача – сделать понимание роли бизнес-леди поистине чётким и прозрачным.

Цель – привлечь к такому международному понятию, как женское предпринимательство, как можно больше умных, сильных и харизматичных леди.

Мы расскажем, конечно же, и о мужчинах,

приведём их мужское мнение. В этом выпуске дан старт рубрике «Вклад Попечителя», ибо что такое женщина без мужчины.

Что есть красивая ветвь с зачатком листвы, но без ствола и всего дерева? В нашем мире всё сбалансировано, и мы покажем, что в каждом регионе страны есть свой большой друг, меценат, который поддерживает начинания женских движений.

Во вкладе мужчины – также и сила женщин. Мы покажем мужское мнение, ведь без него не видна цель.

Расскажем о совместной деятельности, поделимся успехами наших наследников, наших талантов и нежных леди!

Порекомендуем всем знак качества нашего сообщества.

В каждом деле, тем более в нашем, есть свой народный журналист и народный фотограф.

Мы сделаем ежеквартальную премию «Леди Нежность». И конечно, мы всегда открыты для обратной связи.

С главным редактором можно связаться по почте [irina@irinadanilova.ru](mailto:irina@irinadanilova.ru), с пометкой в шапке письма: «Журнал НБ».

Моё убеждение, что психолог – это «энциклопедия», «мастер души», который должен быть эрудирован на 90%, чтобы помочь наибольшему количеству людей за максимально короткое время.

Профессия редактора схожа с профессией психолога: «мастер души» и мастер информационной подачи обязаны дать обратную связь по ценностям той аудитории, которая их читает и слушает.

Бизнес-леди действительно имеют семьи, хотя периодически стереотипы говорят об обратном. Предпринимателями становятся люди, которые умеют быть многозадачными, в том числе и в семейных отношениях. У них освобождается время на что-то помимо семьи, и они «горят» идеями. Главное, вести то дело, от которого было бы много поводов для радости, а если этого нет, то стоит задуматься о смене сферы деятельности. Все семейные роли для предпринимателя крайне важны, но не всегда на всё хватает времени.

На мой взгляд, секрет прост – нужно любить свою работу каждой клеточкой души, тогда время идёт правильно и его хватает и на бизнес, и на семью, и на медиапроект!

Мои программы можно увидеть на канале YouTube «Допрос с Доверием».

**«ДЕЛО ДАНИЛОВОЙ»  
INSTAGRAM: @IRINADANILOVA\_ID**

# НАДЕЖДА КАРИСАЛОВА:

*«Я всегда готова общаться, отвечать на вопросы, помогать»*



Проект «Нежный бизнес» был организован в январе 2018 года с подачи Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области. Было предложено развивать бизнес в Подмоскowie с помощью женского сообщества. На тот момент в проекте участвовало всего пять городов области, теперь же их около сорока. О том, как государство помогает «Нежному бизнесу», и не только об этом рассказала заместитель министра Надежда Карисалова.

*– Вы не только являетесь куратором «Нежного бизнеса» от министерства, но и стали, по сути, автором этой идеи?*

– Мы задумали направление, но у нас не было человека, который взял бы на свои плечи всё это и начал заниматься системной организацией. Я очень благодарна Марии Штукиной, она с энтузиазмом взялась за руководство проектом. Также я благодарна всем девушкам, поверившим в него. Некоторые из них ещё не до конца понимают, зачем им объединяться и что они от этого получают. Я, со своей стороны, всегда готова с ними общаться, отвечать на вопросы, помогать. Понимаю, бывает непросто, не всё пока удаётся решить, но на сегодняшний день мы движемся в правильном направлении. И я надеюсь, «Нежный бизнес» будет развиваться и дальше – в Московской области и не только.

*– Каждый год вы проводите различные мероприятия, в том числе и для «Нежного бизнеса». Учитывая эпидемиологическую обстановку, планируются ли ещё какие-то мероприятия в нынешнем году?*

– У нас будет несколько больших форумов, один из которых мы планируем провести как раз совместно с «Нежным бизнесом». Также будет итоговый новогодний форум. Нам бы хотелось проводить наши мероприятия офлайн, ведь всем сейчас не хватает личного общения, а онлайн его в полной мере заменить не может. Но в условиях пандемии организовать это очень непросто.

Кроме того, мы открыли кол-центр по номеру 0150. По нему можно уточнить, как решить наиболее простые проблемы, а со сложными я рекомендую обращаться письменно. Также мы продолжаем предлагать меры финансовой поддержки, которую могут получить и представительницы сообщества «Нежный бизнес».

В сентябре стартовал ряд конкурсов на получение финансирования по модернизации, социально ориентированному малому бизнесу, спорту. Коротко расскажу о «социалке». У нас направление финансовой поддержки малого бизнеса, работающего в данной сфере, действует уже 6-й год. Мы объявляем конкурсные процедуры для частных детских садов, детских и реабилитационных центров. Если ваш малый бизнес развивается в этом направлении и работает с социально незащищёнными гражданами, он имеет право на конкурсной основе получить

возмещение определённых видов затрат: чаще всего это коммунальные услуги и аренда помещений. Конкурс, конечно, большой, многие получают отказы из-за того, что, например, неправильно оформили документы или подали не весь пакет документов.

Ещё одно новое конкурсное направление – спорт. К примеру, в прошлом году в Дмитрове частники организовали футбольное поле, мы возместили часть затрат. В Балашихе создали частный спортивный комплекс, теннисный корт, плавательный бассейн для малышей. То есть бизнес создаёт спортивный коммерческий объект, при этом он должен быть именно социальной направленности, и продаёт спортивные услуги.

**– В других областях страны вообще нет подобных программ, Московская область уникальна в этом отношении. Скажите, когда много заявок, каковы критерии при выборе победителей?**

– Расскажу на примере конкурса по модернизации, как проходят этапы отбора. Первый этап, когда вас могут отсеять, –

ра заявки поступают на рассмотрение в комиссию во главе с президентом Торгово-промышленной палаты Московской области Игорем Куимовым. Комиссия и определяет победителей. Потом победившие заявки возвращаются в наше министерство, я приглашаю победителей для подписания соглашений с ними. Это честная и открытая процедура. Все, кому отказывают, получают письмо с обоснованием отказа. С документацией по всем нашим конкурсам можно ознакомиться на сайте «Малый бизнес Подмосковья» в разделе «Конкурсы».

**– В конкурсах можно участвовать каждый год? Или если в этом году победил, то в следующем уже не дадут?**

– Нет, участвовать можно каждый год, но гарантий выигрыша нет, так как конкурс большой. Так, на первый этап конкурсных процедур по модернизации было подано 407 заявок, выиграло 65 компаний. Побеждают те, у кого с документами всё в порядке. В свою очередь, нас тоже проверяют, потому наши отказы обоснованы замечаниями контрольно-ревизионных



низации, 100 млн руб. – на «социалку», 40 млн руб. – на спорт. Около 200 млн руб. тратится на федеральный нацпроект «Офисы «Мой бизнес», благодаря чему субсидируется оказание бизнесу определённых услуг. На самом деле мер для поддержки малого бизнеса в Подмосковье множество, занимается этим не только наше министерство, но и другие ведомства.

**– В чём самая большая ценность «Нежного бизнеса», на ваш взгляд?**

– Проблема в том, что, живя в одном районе, бизнесмены не знают друг друга. Кооперационные связи позволяют, к примеру, продавать друг другу продукты или использовать их в каких-то кластерных целях, а «Нежный бизнес» как раз и позволяет организовать такие связи в рамках области.



это подача документов. Если вы приложили неполный комплект документов, рекурс откажет вам в регистрации.

При принятии заявки следующий этап – правильное оформление документов. Наше подразделение со всей тщательностью всё проверяет и делает запрос в налоговую. Если представленные в документах сведения расходятся со сведениями из налоговой, заявка также отсеивается.

Успешно прошедшие эти этапы отбо-

рганов. При этом на сегодня у нас уже 2500 получателей субсидий.

**– Сколько денежных средств выделено Министерству инвестиций, промышленности и науки МО на меры поддержки бизнеса?**

– Общая сумма по поддержке малого бизнеса Московской области составляет порядка 1 млрд 800 млн рублей. Из них 600 млн руб. идёт на поддержку модер-

БЛАГОДАРЯ ПОМОЩИ НАДЕЖДЫ КАРИСАЛОВОЙ «НЕЖНЫЙ БИЗНЕС» ОТКРЫЛ ПЛАТФОРМУ «ПРОФИЛЬ 24», КОТОРАЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ БИЗНЕС-ПОМОЩНИК В ОНЛАЙН-СРЕДЕ. БАЗОВОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ НА ЭТОЙ ПЛАТФОРМЕ СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНОЕ. НАЙТИ ВСЮ ИНФОРМАЦИЮ О ДВИЖЕНИИ И ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ В СООБЩЕСТВЕ МОЖНО НА САЙТЕ «НЕЖНОГО БИЗНЕСА»: [NEZHNYIBIZNES.TILDA.WS](https://nezhnyybiznes.tilda.ws).

# НАТАЛЬЯ МУРАВЬЕВА:

*«Нежный бизнес» – это возможность быть услышанными и действительно влиять на ход событий современного предпринимательского мира»*



Женское движение «Нежный бизнес» активно набирает обороты в Подмоскowie. До конца года планируется открыть представительства сообщества во всех городах области. О планах дальнейшего развития движения нам рассказала Наталья Муравьева.

**– Что способствует объединению женщин-предпринимателей в сообщество, да ещё и с таким необычным названием?**

– Женское сообщество – это комфортное пространство, в котором можно черпать идеи, энергию, расти и развиваться. В то же время это подруги и единомышленницы. Я полностью согласна с фразой: «Сила женщины – в её слабости». Наше движение помогает женщинам объединяться и укреплять бизнес, при этом учиться быть мягче и мудрее, открывать новые грани своей личности.

**– Вы не первый год занимаетесь предпринимательством. Изменилось ли для вас что-то, когда вы вступили в сообщество и заняли там позицию лидера?**

– Я одержала победу в своём муниципалитете в конкурсе Люберецкой ТПП и стала «Леди-бизнес – 2019». Уже на следующий день в округ к нам приехала Маша Штукина, пообщавшись с ней, я сразу загорелась идеей развития женского предпринимательства. Интуиция подсказывала мне, что сейчас это то, что нужно нашим девушкам.

Поскольку я на тот момент была заместителем председателя МООО «Союз женщин Подмоскowie», опыт объединения женщин у меня уже был. Поэтому я с радостью организовала первую встречу, на которой мы торжественно открыли люберецкое отделение «Нежного бизнеса».

Через год интересной и активной работы я получила предложение от нашего руководителя возглавить и курировать всю Московскую область. Это очень почётно, это выход на другой уровень, который даёт возможность и дальше развиваться в данном направлении, помогать, делиться опытом и знаниями и самой снова учиться.

**– Какие цели вы ставите перед собой как куратор движения в Московской области?**

– На данный момент моя основная цель как куратора – укрепить и усилить наши отделения. Результатом моей деятельности должны стать успешные, счастливые, финансово стабильные участницы.

Так или иначе, в основе нашей деятельности стоит бизнес, поэтому тут важно продумать стратегию развития, которая будет давать максимальные результаты.

Для этого в нашем распоряжении есть все инструменты. Один из них – интернет-пространство «Профиль 24», решающее массу задач начинающего предпринимателя, да и не только начинающего. Также у нас есть медиапроекты, проверенные временем и делами схемы взаимодействия, профессиональные гильдии (выездные саммиты лидеров, форумы, ярмарки), партнёры и в целом та среда, которая мотивирует. На сегодняшний день наше сообщество саморегулируемое, оно живёт так, что появляются структура, правила, определения, проекты.

До Нового года я вхожу в должность, если можно так сказать: езжу, знаколюсь с новыми лидерами. Мы регулярно открываем новые отделения, потому как наша цель – открыть представительство в каждом муниципалитете области. Я учусь взаимодействовать в таком обширном сообществе, ведь успех каждого – это успех команды.

**– В наше непредсказуемое время загадывать наперёд непросто, но давайте попробуем. Каким вы видите «Нежный бизнес» через год? А через пять лет?**

– Через год численность сообщества точно будет выше. Также мы надеемся привлечь к нам более крупный бизнес. Надеюсь, нам удастся выйти на всероссийский, а потом и на международный уровень.

Через пять лет я вижу нашу организацию стабильной, успешной, значимой и узнаваемой. Думаю, за это время мы сможем реализовать массу конкретных дел и проектов, направленных на то, чтобы женщины были успешными в бизнесе, семье и обществе, гармоничными и прекрасными.

**– Помимо общественной работы, у вас есть свой бизнес, своё дело. Расскажите немного об этом.**

– В моём случае всё началось с декретного отпуска, когда у меня была возможность переосмыслить жизнь, «услышать» себя и свои потребности. Мне всегда нравилось готовить, и я решила сосредоточиться на сладостях. Получилось, что это увлечение превратилось в моё дело – кондитерскую Натальи Муравьевой. Мой супруг меня спросил: «Что ты хочешь делать в жизни?» – и я ответила: «Кормить людей!»

Именно приготовление тортов и сопричастность к праздникам привели меня в мир предпринимательства. Впоследствии мы с мужем основали семейную компанию «7 комнат» по производству корпусной мебели, со своей философией уюта и гармонии не только домашнего, но и офисного пространства. И на сегодняшний момент у меня собственная кондитерская, а также семейное производство корпусной мебели на заказ.



**– При такой загруженности у вас остаётся достаточно времени на общение с семьёй, детьми?**

– При всех успехах в бизнесе моя главная заслуга – мои дети, сын и дочь. Сыну Нику 9 лет, а дочке Вере 3 года. Кстати, сын уже часто бывает на производстве и помогает в чём-то отцу. Это тоже часть воспитания, на мой взгляд. Дети должны видеть, как их родители работают и по каким принципам они живут.

**– В наше время женщина-предприниматель – уже не редкость. Как вы думаете, что приводит женщин в бизнес?**

– Я думаю, прежде всего – желание реализоваться и в этой сфере жизни, привнести что-то своё. Ну и конечно, современный мир мотивирует нас на покорение высот. Но «Нежный бизнес» – это не про покорение, а про «мягкую» энергию женщины, хотя зачастую бизнес представляет собой поле жёсткой игры.

Люди всегда тяготели к объединению, ведь за сообществами сила. Наше движение – как раз такое сообщество. Благодаря ему у нас нет границ и можно решить любую задачу или получить любую проверенную услугу. Это возможность быть услышанными и действительно влиять на ход событий современного предпринимательского мира.

**– У вас есть своя формула счастья?**

– Главное – помнить, что счастье внутри тебя. Только ты сама решаешь, когда быть счастливой и на что обращать внимание, под каким углом и в каких красках видеть мир. В общем-то, это выбор каждого – быть счастливым.

Для меня счастье – моя семья, в ней я черпаю силы, а также наше сообщество, профессиональные успехи и радости сегодняшнего дня.

# МАРИЯ ШТУКИНА: «Сообщество – это валюта будущего»



Движение «Нежный бизнес» активно развивается в Подмоскowie уже два года. На сегодняшний день оно объединяет более 1500 женщин-предпринимателей. Движение ставит своей целью не только помочь женщинам в бизнесе, но и привести их к соблюдению гармоничного баланса между деловой, социальной и семейной жизнью. Об этом, а также о планах развития сообщества нам рассказала team-лидер сообщества «Нежный бизнес» Мария Штукина.

**– Почему вы выбрали такое необычное название для своего движения?**

– Это интересное название три года тому назад придумал основатель нашего движения Денис Исмаков из Нижнего Новгорода. Смысл названия понимают не все, потому что обычно бизнес – это какая-то борьба, «достигаторство», жёсткие цели. Но, на мой взгляд, это неприемлемо для женщин, так как они приходят в наш мир не только для участия в бизнесе, у них есть и другие миссии, более важные. Женщина – не только предприниматель, но и жена, мама, дочь, бабушка. Для того чтобы женщины могли реализоваться и в бизнесе, и в личной и семейной жизни, создан «Нежный бизнес». Мы говорим о том, что бизнес – не борьба, не жёсткая конкуренция, а занятие любимым делом в гармонии с миром.

**– Что отличает вашу организацию, кроме того, что вы объединяете именно женщин?**

– У нас есть несколько отличительных черт. Во-первых, «Нежный бизнес» – некоммерческий проект. Так было изначально, и мы этого придерживаемся. Вступить может любая женщина без каких-либо взносов за объявления, за участие в мероприятиях. Второе наше отличие в том, что мы открыты для тех, кто только начинает делать бизнес. Чтобы вступить к нам, вовсе не обязательно быть зарегистрированным предпринимателем. Мы принимаем и тех, кто ещё пока только подумывает открыть свой бизнес. Третье – это цели: мы хотим быть общероссийским движением, а многие другие женские сообщества локальны. Ну и главное, наверное, отличие – то, что мы были созданы по инициативе Министерства инвестиций и инноваций Московской области, оно курирует и поддерживает нас, притом мы открыты для сотрудничества и с другими общественными организациями.

**– Сложенная работа команды – залог успеха любого дела. Вы с этим согласны?**

– Команда – главный капитал в этом проекте. У нас в Московской области есть Школа лидерства, 24 человека ведут несколько городов. Таким лидером должен быть предприниматель, которому нравится общественная работа, так как она отнимает достаточно много времени. Поэтому я благодарна всем за тот вклад, который они внесли и вносят в построение сообщества, за то, что они готовы делиться опытом и знаниями. В городах

области наши группы уже достигают 100-200 человек, всё это – также и благодаря лидерам.

У нас есть и совет лидеров, тех, кто захотел ещё больше помогать на уровне области. Из попечителей у нас тоже сложилась постоянная команда, проводящая для нас бесплатные мероприятия и консультации. У каждого попечителя при этом есть какой-то пакет предложений для нас. Ну и конечно, команду курируют и опекают представители Министерства инвестиций и инноваций Московской области, в первую очередь наша «прекрасная фея», заместитель министра Надежда Карисалова, которая вообще придумала эту идею. Они нам предложили подхватить всероссийское движение «Нежный бизнес», которое уже было в нескольких городах. Также мы благодарны Екатерине Шиватовой, она в рамках сотрудничества с офисами «Мой бизнес» очень многое для нас сделала и помогала в проведении мероприятий. В группе лидеров присутствует и сотрудник министерства Диана Роман, которая ежедневно помогает и подсказывает нам наилучшие варианты взаимодействия.

**– Зачем предпринимательницы вступают в ваше движение?**

– Основная цель нашего создания – организованный нетворкинг, т. е. поиск связей и пользы для взаимодействия девушек. Зачем к нам приходят? Конечно, кому-то нужны учёба, консультации от администрации и налоговых органов. Но больше всего привлекает нетворкинг, проходящий у нас ежемесячно в виде бизнес-обедов либо мозговых штурмов. В некоторых городах есть также дискуссионные клубы. Основная цель – показать себя, узнать о других и найти полезные аспекты взаимодействия. За это время родились уже тысячи небольших проектов, где девушки помогают друг другу. Мы организовали несколько больших форумов, но в связи с пандемией перешли к



формату саммитов, которые предполагают именно собрание лидеров. Первый саммит мы провели в сентябре в Сочи, в нём участвовало 18 человек из четырёх регионов России. В программе саммита были обучение, общение, трансформационные игры, каждая из участниц могла проявить себя и выступить. Сейчас мы планируем саммит в Казани 3-6 декабря. Это будет более представительная аудитория: свыше 30 лидеров уже подало заявки. Также запланирован весенний саммит в Крыму.

Планы у нас амбициозные, мы стремим-

ся к благотворительным проектам, социальным проектам, социальным проектам, социальным проектам. Также планируем федеральный проект в рамках программы женского здоровья, потому что в наших интересах, чтобы физическое и социальное здоровье женщины всесторонне поддерживалось.

**– Чем вы вдохновляетесь в вашей деятельности?**

– На данный момент мне чётко понятна моя миссия: помочь малому бизнесу в создании и развитии. Я верю, что именно малый бизнес изменит жизнь к лучшему



**«Я ИСКРЕННО ДУМАЮ, ЧТО КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА ИЗ «НЕЖНОГО БИЗНЕСА» ЕЖЕДНЕВНЫМ ТРУДОМ ДОБАВЛЯЕТ В НАШУ ЖИЗНЬ НОВЫХ КРАСОК, КАКИХ-ТО НОВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ. МЕНЯ ЭТО ПОСТОЯННО ВДОХНОВЛЯЕТ, Я ВЕРЮ: ЛЮБАЯ ИЗ НАС МОЖЕТ УЛУЧШИТЬ ЖИЗНЬ И ПРОСТРАНСТВО ВОКРУГ НАС. НАМ НЕ ВСЁ РАВНО, КАКОЙ БУДЕТ НАША СТРАНА ЧЕРЕЗ 50 ИЛИ 100 ЛЕТ».**

ся выйти на международный уровень. На сегодняшний момент у нас есть контакты с девушками из Чехии, Америки, Люксембурга. Я поняла, что у женщин-предпринимателей во всём мире одни задачи и им интересно обсуждать те же вопросы, которые мы обсуждаем здесь, в Московской области.

**– Каким вы видите «Нежный бизнес» через год?**

– Думаю, нас уже будет 10 тысяч человек. Мы сейчас планомерно занимаемся открытием представительств в городах и уже вышли на федеральный уровень. Сейчас готовится презентация нашего большого федерального проекта, где мы постараемся объединить женщин-предпринимателей и женщин-руководителей общественных некоммерческих организаций, которым, безусловно, нужна помощь. Мы обязательно будем продвигать

в нашей стране. Мне хочется, чтобы наши дети, внуки и правнуки жили в более комфортной и процветающей России. Наш основной принцип состоит в том, что когда ты что-то искренне и от души отдаёшь, то обязательно получишь в ответ нечто большее. Я верю в наш девиз: «Сообщество – это валюта будущего». Вдохновляюсь силой синергии, которая возникла внутри сообщества и позволяет организовывать большие проекты фактически без бюджета, привлекая какие-то другие ресурсы. Это для меня вызов: как организовать, как лучше провести, как соединить самодостаточных и успешных женщин, что им предложить, чтобы они уделили своё время нашему проекту. Я знаю: когда ты по-настоящему чего-то хочешь, это действительно сбывается. Поэтому когда вы делаете то, что любите, вы обязательно добьётесь желаемого результата, чего я всем искренне желаю.

### «НЕЖНОЕ» ТВОРЧЕСТВО И ВОЛОНТЁРСТВО

Гончарная мастерская «Секта Керамистов» в городе Фрязино занимается с подростками и взрослыми гончарным искусством и арт-терапией, является участницей сообщества «Нежный Бизнес» г. Фрязино (лидер – И. Данилова).

В 2019 году проекты мастерской вошли в 30ку полуфиналистов «Добровольцы России» в номинации «Волонтерский центр». Активно сотрудничает с благотворительным фондом «Доверяю», проводит обучение подростков и взрослых с особенностями развития.

*Руководит студией Екатерина Набокова.*



### ВКЛАД ПОПЕЧИТЕЛЯ

Президент ГК «Гранд», руководитель фракции «Единая Россия» Совета депутатов городского округа Щёлково Григорий Агекян поддержал сообщество женщин-предпринимателей округа северо-востока в период пандемии, презентовав на большом экране г. Фрязино фильм о деятельности сообщества и о бизнес-леди и самозанятых округа.

Нежные леди городов Фрязино, Щёлково, Ивантеевка, Лосино-Петровский получили признание и миллион белых роз в подарок, как в знаменитой песне российской певицы.

В течение недели ролик освещал портреты: рассказывалось о деле, которая создала каждая из них. Также в видеofilmе был показан благотворительный модный показ детской одежды под названием «Нежные – детям».

Лидер движения «Дело Даниловой», бизнес-леди, создатель благотворительного фонда «Доверяю», гл. редактор журнала «НБ» Ирина Данилова



### «СОВМЕСТНО»

1. Первая встреча «Нежного бизнеса» состоялась в декабре 2019 г. В процессе удалось обсудить планы на совместные проекты и акции, а также были выбраны активные леди для развития социальных сетей и креативных идей сообщества.

2. Масштабным событием стал новогодний бал 24 января 2020 г., где собрались женщины-предприниматели со всех округов. Состоялись выставка достижений и дегустация кондитерских шедевров, были представлены подарки хенд-мейд и многое другое. Нежные леди нашего округа подготовили презентацию и исполнили тематическую песню о «Нежном», которая впоследствии стала гимном «Нежного бизнеса» северо-восточного округа.

3. 1 марта 2020 г. состоялось ещё одно важное мероприятие в г. Фрязино при поддержке ДК «Исток» – благотворительный модный показ детской одежды и аксессуаров «Нежные – детям», в рамках которого прошла беспроигрышная лотерея с призами от наших нежных леди. Также одежду и аксессуары предоставили женщины-предприниматели городов Фрязино и Щёлково. Все собранные средства пошли на помощь детям с проблемами слуха, которые проходят реабилитацию в центре «Тоша & Со» и являются подопечными БФ «Доверяю».

4. Нежные леди нашего округа приняли активное участие в подготовке к главному празднику страны – Дню Победы. Был организован флешмоб в социальных сетях, на котором девушки читали стихи о женщинах, прошедших войну.

Но главным проектом стала всероссийская акция «Чтобы помнили внуки». Автором идеи и создателем акции является фотограф г. Фрязино Анна Матвеева. Ещё в 2019 г. она призвала объединиться фотографов со всей страны, чтобы абсолютно бесплатно провести фотосессии для ветеранов Великой Отечественной войны с их семьями. Цель акции – оставить профессиональные памятные снимки для будущих поколений и ещё раз сказать: «Мы помним, мы гордимся!»

С 1 мая выставка стартовала на большом экране г. Фрязино, и на данный момент все работы можно увидеть в социальных сетях (#чтобыпомниливнуки). Мы уверены, что в скором времени сможем увидеть выставку в офлайн-формате.

### ДЕТИ – НАСЛЕДНИКИ БИЗНЕСА

Зачастую либо бизнес – это семейное дело, либо наши наследники начинают нас повторять.

Когда Александру было 7 лет, он помог маме на благотворительных ярмарках, изготавливал из глины изделия для частного детского садика. Сейчас Александру 13 лет. В нашем современном мире медиа и социального пространства он показывает экспертность мастера-художника на своём канале в YouTube и TikTok (creativity\_studio). Также помогает маме в её деле, создаёт афиши на канале «Допрос с Доверием», активно помогает создавать бренд «Дело Даниловой».

Саша рисует, профессионально занимается единоборствами, ходит в гимназию Щёлковского района и желает всем прекрасного предновогоднего настроения.



5. Несмотря на известную обстановку в мире, связанную с пандемией, День предпринимателя 26 мая 2020 г. всё же удалось отпраздновать. Лидер округа Ирина Данилова организовала онлайн-конференцию, на которой нежные леди успели почитать стихи, спеть песни и поздравить друг друга. Также фотовыставка «Нежный портрет в деталях» появилась на экранах фрязинского телевидения и канале YouTube, а чуть позднее и на большом экране г. Фрязино. Данная выставка стала визитной карточкой по предпринимательской деятельности каждой из участниц.

*Материал предоставлен: народный журналист Елена Алёхина, народный фотозаграф Анна Матвеева*

### «ЧТОБЫ ПОМНИЛИ ВНУКИ»

Хочется отметить, что в период самоизоляции «Нежный бизнес» не унывал и продолжал работать. Были созданы такие проекты, как «Нежный бонус», «Покупай у своих». Проводились прямые эфиры в социальных сетях.

После выхода из режима самоизоляции возобновились «нежные» встречи, на которых опытные предприниматели делятся тем, как строили свой бизнес, с какими трудностями им приходилось сталкиваться, помогают советами начинающим предпринимателям.

*Анна Матвеева*



### «НЕЖНЫЙ» РЕКОМЕНДУЕТ

Денис Михайлик – большой друг и эксперт «Нежного бизнеса», округ – северо-восток (лидер – И. Данилова), основатель кухни «Михайлик Китчен» и кулинарный блогер («Михайлик Жарит»).

В первую волну пандемии он открыл интернет-доставку вкусной еды. Основной идеей стало сделать еду доступной по цене для всех в сложный период. Производство было организовано в Щёлковском районе, растёт и развивается, радуя клиентов вкусной и качественной едой.

Доставка осуществляется по Москве и МО на машинах с рефрижераторами. Заказать запас еды на 5 дней можно за 3500 руб., при этом выбрав в меню те блюда, которые вам нравятся.

«Нежный бизнес» получил преференцию – бонус 15% на любой заказ по кодовому слову «Дело Даниловой», и участницы премии «Нежный Гранд» смогут попробовать на вкус, как жарит Денис Михайлик.



# DIALOG

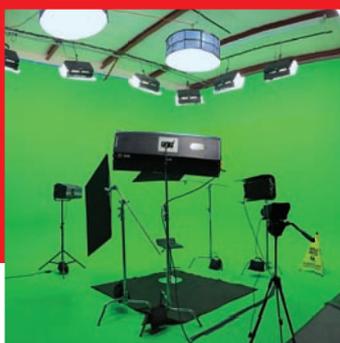
PRODUCTION

**DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

**ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ**

**МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО**

**ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ**



## МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –  
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО  
ФИЛЬМА ДО  
ИГРОВОГО РОЛИКА

## НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,  
ДОСТУПНОСТЬ,  
АВТОРИТЕТ

## МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ  
ПОДХОД И СВЕЖИЕ  
ИДЕИ

## МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ  
НАШЕЙ РАБОТЫ

**BDM** business  
DIALOG  
MEDIA

### Контакты:

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

Телефон: +7 (495) 730-55-50 (доб. 5700)

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)



## АКЦИЯ ДЛЯ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ ПОДМОСКОВЬЯ

### Условия акции

- Для семей с пятью и более детьми –

Бесплатная диагностика, обслуживание и замена газового оборудования (при необходимости).

- Для семей с тремя и более детьми –

Льготная стоимость технического обслуживания внутридомового газового оборудования.

### Как принять участие в акции?



#### ПОЗВОНИТЕ

по телефону горячей линии:  
**8 (800) 200-24-09**



#### ОБРАТИТЕСЬ

в филиал «Мособлгаз»



#### ЗАПОЛНИТЕ

заявку-анкету на сайте  
**mosoblgaz.ru**

