Бизнес
Диалог
business dialog media | медиа | № 1 февраль 2025

ТЕРРИТОРИЯ НОМЕРА:
СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ

ТЕМА НОМЕРА:
ЛИДЕРЫ ЭКОНОМИКИ МУНИЦИПАЛИТЕТА

как способ
БИЗНЕС
познания мира

Павел Бабкин,

«ЭЛЕКТРОИЗОЛЯЦИОННЫЕ ДЕТАЛИ»:

«МЫ ГОТОВЫ СЫГРАТЬ СВОЮ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Выбери банк для бизнеса

- Расчетно-кассовое обслуживание
- Торговый и QR-эквайринг
- Зарплатный проект
- Бизнес карты
- Сопровождение контрактов
- Коммерческие кредиты, банковские гарантии, лизинг
- Депозиты для юридических лиц

Почему бизнес выбирает Фора-Банк:

- Более 30 лет успешной работы
- BB|RU|, прогноз «Стабильный», 2024 НРА
- Топ 15 банков с наиболее развитой филиальной сетью в РФ, 2024) Б Бробанк

Реклама АКБ «ФОРА-БАНК» (АО).
Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 от 03.12.2014.

ФОРАБАНК
Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885

8 (800) 100 98 89
www.forabank.ru

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров
Главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач
Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова, Александра Логинова
Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына
Фото: Эдуард Целуйко

В выпуске использованы фото: https://foma.ru/kartina-kustodieva-maslenitsa.html, https://www.ebay.com/itm/354074755235, https://www.kobo.com/ie/en/ebook/NUF9mg4LbTyCfG3___PgYQw, https://ornament-i-stil.livejournal.com/734184.html, https://dzen.ru/a/Y8-CepbSkg-KZX6H, https://news.rambler.ru/other/40720038-osvobozhdenie-indii-chto-trotskiy-predlagal-bolshevikam/, https://vperedsp.ru/novosti/318-nomer-023-15989-ot-31-03-2021/21156-sergievskij-nep, https://foto-history.livejournal.com/19405480.html, https://www.kommersant.ru/doc/2938207.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».
Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускаются 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. Регистрационный номер средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.
Адрес редакции и издателя: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23; e-mail: mail@b-d-m.ru
Тел.: +7 (495) 528-17-35
Бизнес-Диалог Медиа № 1 февраль 2025 г.
Подписано в печать: 24.02.2025 г.
Дата выхода в свет: 28.02.2025 г., тираж – 10 000 экземпляров. Цена свободная.

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 ООО «Бизнес-Диалог Медиа» смотрите по адресу:
http://www.rbgmedia.ru/

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:

		Размещение на первой обложке +	
1 полоса внутри журнала	72 000 рублей	6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей	2-я полоса обложки	70 500 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей	3-я полоса обложки	66 500 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.	4-я полоса обложки	79 500 рублей.

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:
«ВОЛИН-ФЕСТ – 2024», «Развитие электротранспорта в России», бизнес-мероприятия сообщества BRUSNIKA BUSINESS, Первый подмосковный бизнес-клуб, межмуниципальный межотраслевой бизнес-форум «Путеводитель по бизнесу Московской области», Фестиваль рабочих профессий в автомобилестроении – 2024, форум предпринимателей «Бизнес-ReStart – 2023», «Мой бизнес. Время возможностей для самозанятых», форум «Мама-предприниматель», форумы и мероприятия Союза «Содействие женскому предпринимательству», деловые мероприятия Ассоциации «РАСТО».

«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, об 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.

СОДЕРЖАНИЕ

4 **ОКСАНА ЕРОХАНОВА:** «СЕРГИЕВ ПОСАД – УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД, В КОТОРОМ ДОЛЖНО БЫТЬ КОМФОРТНО И ЖИТЕЛЯМ, И ТУРИСТАМ, И БИЗНЕСУ»

10 **ВЯЧЕСЛАВ КРУГЛОВ, СЕРГИЕВО-ПОСАДСКАЯ ТПП:** «МЫ ГОРДИМСЯ, ЧТО НАШЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО СТАЛО НАСТОЯЩЕЙ ПЛАТФОРМОЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ОКРУГА»

16 **СЕРГИЕВСКИЙ ПОСАД:** КУПЕЧЕСКИЙ, МЕЩАНСКИЙ, РЕМЕСЛЕННЫЙ

20 **СЕРГИЕВСКИЙ НЭП:** КАК ГОРОД ПЕРЕЖИЛ «ВОЗВРАЩЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ» В 1920-Х ГОДАХ

22 **ПАВЕЛ БАБКИН:** «НАШ КОНЁК – ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ!»

28 **АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»:** «НАШИ ИМПЕРАТИВЫ – ИННОВАЦИОННОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО!»

32 **«ПОЛИМЕР МАРИН»:** «КАЧЕСТВО, ОДОБРЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛАМИ»

36 **КОМПАНИЯ «КАЛАНЧА»:** «ТРИДЦАТЬ ЛЕТ ДЕЛАЕМ МИР БЕЗОПАСНЕЕ, А ПЛАНЕТУ – ЧИЩЕ!»

40 **ЦЕНТР ОФОРМЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ «РАДМИЛА»:** «С РАДОСТЬЮ ПРИОБРЕТАЕМ И ЗАБОТ НЕ ЗНАЕМ!»

46 **СЕМЁН И ОЛЕСЯ ЖИЛЬЦОВЫ:** «РОЛЬ ЧАСТНЫХ МУЗЕЕВ В СОХРАНЕНИИ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ СТРАНЫ ДОСТАТОЧНО ВЕЛИКА»

50 **СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК:** ВАША УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ

ЧАСТНАЯ ШКОЛА «ВЕКТОР» В МЫТИЩАХ

ШКОЛА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ ПО ПРИНЦИПУ «ВСЁ ДЛЯ РЕБЁНКА»!

- педагоги-профессионалы с большим стажем работы
- индивидуальный подход к каждому ученику
- тесное сотрудничество с родителями
- комфортное пребывание детей (не более 16 человек)
- группа продлённого дня (для детей 1-7 классов)
- кружковая работа: изостудия, танцы, шахматы, дзюдо, индивидуальные занятия музыкой (фортепиано, гитара)
- забота о здоровье учеников
- внеурочная деятельность: походы в театры, экскурсии
- особое внимание в подготовке к ОГЭ (ГИА) и ЕГЭ

Контакты:
г.о. Мытищи,
ул. Лётная, стр. 21Б
+7 (495) 594-98-99
vector-school@mail.ru
https://vector-school.ru

На правах рекламы

ПЛОЩАДКИ С ВИП-КОМНАТАМИ ДЛЯ КАМЕРНЫХ СОБЫТИЙ В МОСКВЕ

Если вы давно находились в поиске уютного пространства для камерных встреч в кругу самых близких друзей или семейного ужина, бизнес-завтраков или переговоров, свадьбы для двоих или романтического свидания, то отличным решением станет выбор отдельной ВИП-зоны в фешенебельном ресторане или модной современной локации. Особенно в осенний период, когда все вернулись из долгожданных отпусков и встречаются в узком кругу. Делимся подборкой заведений с ВИП-комнатами Москвы на любой запрос и вместимость!

FLAVA EVENT DOM

Новое многофункциональное пространство FLAVA EVENT DOM предоставляет массу возможностей для фуршетных мероприятий до 300 персон, в том числе за счёт продуманного зонирования. В двухуровневом пространстве основного зала расположились целых 5 театральных лож. Часть из них во время мероприятия может задействоваться в качестве гримёрных зон, что играет немаловажную роль для организаторов и артистов. С остальных зон открывается вид на основное действие в зале, «танцующие» люстры и сцену.

Садово-Кудринская ул., 6, стр. 1
+7 495 255 70 60

РЕСТОРАН TOUCH НА БАЛЧУГЕ

Touch – это двухуровневый ресторан авторской кухни, расположившийся на Садовнической набережной. На втором этаже дизайнерского пространства на Балчуге находится ВИП-зал со стильным интерьером и лаунж-зоной – вместимостью до 10 человек. Отдельная комната с панорамным видом мгновенно трансформируется из переговорной в сигарную. Однако стоит добавить флористических композиций и света – и ВИП-кабинет ресторана Touch становится лучшим местом для камерных свадеб в центре Москвы. Отдельного внимания заслуживают гастрономический перформанс с философией «прикосновения» к природе и разнообразие авторских коктейлей. Кстати, бренд-шеф Никита Кузьменко разработал персонализированные сеты, в которых локальные продукты трансформируют в новых и непривычных образах. Готовые решения – сет «Вкусы регионов» и «Герой эпизода».

Touch: Садовническая набережная, 7
+7 495 782 77 57

РЕСТОРАНЫ-ЯХТЫ «ЛАСТОЧКА» И «ЧАЙКА»

Визитные карточки столицы – фешенебельные яхт-рестораны «Чайка» и «Ласточка» – расположились на Москве-реке. Команда Yacht Event предлагает гостям не только 8 банкетных залов с панорамным видом на Москву-Сити, Воробьёвы горы и водную гладь, но и 7 уютных ВИП-кабинетов – вместимостью от 4 до 20 персон. Всегда актуальный яхтенный интерьер светлых залов, оборудование для презентаций, открыточный вид на сияющую в вечерних огнях набережную Москвы-реки и безукоризненный сервис – то, ради чего гости возвращаются сюда вновь. Добавьте к этому авторские блюда средиземноморской и паназиатской кухни и насладитесь камерным ужином на борту роскошного корабля.

«Чайка»: Краснопресненская наб., 12А
«Ласточка»: Лужнецкая наб., причал Лужники Южный
+7 985 765 11 01

РЕСТОРАН-ОСОБНЯК UNICA

Если вы желаете провести камерное мероприятие на высоком уровне в центре Москвы, присмотритесь к двухэтажному особняку Unica в уютном сквере на Благовещенском переулке. Второй этаж передаёт настроение уютного итальянского ресторана: большие окна, обилие света, винный шкаф, мягкие диваны и стулья и, что так важно для ценителей камерных ужинов, отдельная зона на 20 гостей. Здесь можно провести продуктивный нетворкинг или отпраздновать день рождения с самыми близкими.

Благовещенский пер., 10, стр. 2
+7 909 949 50 85

MADY RESTAURANT

Mady & Madison Event Hall в 5 минутах от метро «Динамо» – масштабный проект для смелых решений и самых важных событий. На 2-м этаже основного зала расположены 3 ВИП-комнаты, в которых могут комфортно расположиться 10-20 персон. ВИП-комнаты представляют собой театральные балконы, с которых открывается вид на сцену, а при закрытии плотных штор могут служить дополнительными гримёрными комнатами. А для желающих устроить камерное событие на 30 персон на 2 этаже зоны ресторана расположен зал-антресоль, полюбившийся гостям для семейных ужинов и дней рождения, а также для деловых событий.

Ленинградский проспект, 31а, стр. 1
+7 495 252 06 06

На правах рекламы

ОКСАНА ЕРОХАНОВА: «Сергиев Посад – уникальный город, в котором должно быть комфортно и жителям, и туристам, и бизнесу»

Сергиев Посад – единственный город Подмосковья, включённый в маршрут Золотого кольца России. Ежегодно сюда приезжают миллионы паломников и туристов со всего мира. Например, в ушедшем 2024 году город посетило свыше 1,7 млн гостей. Получивший название в честь преподобного Сергия Радонежского, основавшего здесь в 1337 году крупнейший монастырь России, город многие столетия считается одним из крупнейших монастырей, а Троице-Сергиева лавра – национальным духовным центром России. О планах развития города и многом другом – в интервью нашему изданию главы Сергиево-Посадского городского округа Оксаны Ерохановой.

– Оксана Владимировна, Сергиево-Посадский округ за последние несколько лет сильно прибавил показатели по всем направлениям. Чем живёт сейчас округ? Какие первоочередные цели и задачи стоят сегодня перед администрацией?

– Сергиево-Посадский округ в первую очередь ставит своей главной целью благополучие жителей. Всё, что делается, делается для людей. На ближайшую пятилетку у нас большие планы. У нас есть Концепция и Стратегия пространственного развития Сергиева Посада. Эти документы определяют векторы развития по всем направлениям: полностью будем модернизировать инфраструктуру округа, развивать традиционные промыслы и делать всё для сохранения уникального духа старинного города. После прошлогоднего визита президента России Владимира Путина в Троице-Сергиеву лавру вышел

перечень поручений. Это объёмный документ по модернизации инфраструктуры ЖКХ, развитию транспортной доступности, строительству объектов здравоохранения, образования, культуры, спорта и т. д. Уже есть понимание, что в ближайшей перспективе на нашей территории появится многофункциональный медицинский центр ФМБА с научным уклоном, соответствующего уровня профессиональным оборудованием и персоналом. Также ФМБА построит современный образовательный кластер, где детей, начиная со школы, уже будут готовить к науке. РГГУ планирует построить в городской черте университетский кампус.

Одной из главных задач администрации была синхронизация работы по каждому из этих пунктов: составление и корректировка «дорожных карт», подбор и выделение земельных участков, соотнесение муниципальных программ с областными и федеральными проектами. За сотнями встреч в кабинетах различного уровня в итоге будут стоять реальные объекты, которые сделают округ более комфортным и привлекательным. Создан Фонд развития Сергиева Посада, мы с ним тесно сотрудничаем по всем обозначенным направлениям.

При этом мы ни в коем случае не забываем про другие наши территории. В муниципалитете живёт почти 210 тыс. человек. У нас много сельских населённых пунктов. Везде есть свои запросы, свои потребности. Сейчас занимаемся составлением паспортов территорий. Этот проект мы запустили в конце прошлого года. Актуализируем информацию по каждому населённому пункту, формируем понимание, какие потребности, какие проблемы, чего хотят сами жители. Где-то людей волнуют проблемы в сфере ЖКХ, где-то – дороги и благоустройство. Каждая территория уникальна, и подход нужен индивидуальный. Такие паспорта помогут составить краткосрочные и долгосрочные планы работы. Большое внимание уделяем благоустройству территорий. У нас прекрасный округ, прекрасная природа, виды. Важно подчеркнуть это. И здесь мы говорим не только о масштабных проектах, но и о том, что важно, чтобы на улицах было чисто, чтобы люди с удовольствием могли выйти из дома прогуляться, провести с семьёй время на свежем воздухе. Ну а в

Для меня команда – это не только мои заместители и сотрудники администрации, но каждый житель, который неравнодушен к своей малой родине.

целом – планов у нас много по каждому направлению. И что хочется отметить: они не просто лежат на бумаге, понемногу всё воплощаем в жизнь.

– В одном из интервью вы отметили, что вы человек команды и считаете, что успех куётся только командой. Кто входит в вашу?

– Для меня команда – это не только мои заместители и сотрудники администрации, но и каждый житель, который неравнодушен к своей малой родине. Важно ведь, чтобы каждый человек любил место, где живёт, тогда и работа будет выполняться хорошо, тогда будет результат. Сотрудники государственных органов, медики, педагоги, работники наших предприятий – каждый ценен, и каждый – часть команды нашего округа. Что касается сотрудников администрации, это профессионалы, которые знают своё дело, на которых можно положиться. Практически со всеми я работала, когда была заместителем главы. Взаимодействуем с Советом депутатов округа, с теми людьми, которых выбрали наши жители. Я люблю русские пословицы и поговорки и, отвечая на ваш вопрос, хочу привести такую: «Один в поле не воин».

– Сергиев Посад – родной для вас город, что он значит для вас? И каким видится через 5+ лет?

– Во-первых, это моя малая родина, и это для меня много значит. Я никогда не хотела и не хочу переезжать отсюда. Здесь живут мои родители, родились и живут мои дети. Я искренне и всем сердцем люблю город и весь округ. Сергиев Посад – город с богатой историей. С ним связано много событий, повлиявших на становление русского государства. Достаточно вспомнить лишь то, что именно отсюда с благословением Сергия Радонежского на битву с татаро-монголами ушёл Дмитрий Донской. Троице-Сергиева лавра не сдалась и выстояла под натиском польско-литовских интервентов. В стенах монастыря в юные годы от смертельной опасности укрылся будущий русский император Пётр Первый. В прошлом году в обитель вернулась икона Андрея Рублёва «Троица» – почитаемая миллионами верующих святыня и шедевр русской иконописи. По сей день точкой притяжения остаётся усадьба Абрамцево, подарившая миру «Девочку с персиками» и многие другие шедевры. На радонежской земле родились или в своё время жили известные художники, писатели, учёные. Перечислять можно до бесконечности. Важно, чтобы го-

род был удобен для жителей при условии, что ежегодно к нам едет несколько миллионов туристов из разных уголков мира. И, по оценкам специалистов, количество гостей будет только расти. Нам необходимо создать качественную и привлекательную инфраструктуру. Именно этими направлениями мы занимаемся сейчас.

Что же касается того, каким я вижу Сергиев Посад: он видится мне процветающим городом, интересным, растущим и обязательно зелёным.

– Как складываются отношения администрации с предпринимательским сообществом? Насколько активно бизнес города участвует в его преображении?

– Мы – партнёры. Сергиевопосадский бизнес – это также моя команда. Сегодня у нас выстроен грамотный и перспективный алгоритм работы, основанный на системе прозрачного взаимодействия с инвесторами. Регулярно проводим встречи разного формата. Такой открытый диалог позволяет выявлять проблемные моменты и оперативно находить пути их решения, что повышает уровень доверия делового сообщества к власти и благоприятно влияет на инвестиционный климат округа. Организуем бизнес-завтраки, лектории, практические встречи, форумы. Всё это способствует формированию крепких партнёрских отношений между предпринимателями, становится толчком к созданию совместных проектов. В том числе на ежегодном «Итоговом индустриальном часе» подводим итоги работы власти и бизнеса, обсуждаем достигнутые результаты и формируем новые планы. Особенно активно у нас развивается направление социального предпринимательства. Бизнес в округе заинтересован не только в получении прибыли, но и в активном включении в жизнь наших территорий. Например, предприниматели на ул. Карла Маркса ежегодно организуют гастрономические фестивали, которые полюбились жителям и пользуются популярностью у гостей. Отличный пример: в День города предприниматели выбрали площадку у Дома художника и полностью её перезагрузили, наполнив жизнью. Активно бизнес включается и в реализацию Стратегии пространственного развития города. Самое главное, что людям не всё равно, они слышат нас, понимают уникальность места, где развивают своё дело, и готовы вкладываться в развитие округа.

– Насколько санкции против РФ повлияли на экономику округа? Как-то поменялся вектор работы бизнеса? Насколько предприниматели включены в процесс импортозамещения?

– Сегодня мы видим, что санкции стали мощным толчком для развития наших производств. В этом плане хочу отметить очень грамотную политику губернатора Московской области Андрея Юрьеви-

Производство компании «Новые перевязочные материалы»

> Особенно активно у нас развивается направление социального предпринимательства. Бизнес в округе заинтересован не только в получении прибыли, но и в активном включении в жизнь наших территорий.

ча Воробьёва. Для сохранения стабильности, поддержки бизнеса и населения была разработана программа «Новая экономика Подмосковья». Главный вектор – импортозамещение. Руководство региона предусмотрело множество мер поддержки: субсидии, кредитование, получение земельных участков на льготных условиях, помощь «от А до Я»: с документами, подачей заявок на конкурсы, гранты, консультирование по любым вопросам. Всё это успешно реализуется в регионе, а на местах как раз бизнесу помогают профильные специалисты администрации округа. Например, в Сергиево-Посадский округ за 2024 год по губернаторской программе «Новая экономика Подмосковья» привлечены девять инвесторов, из них семь – в рамках импортозамещения. Две компании – «Комфорт М8» и комплекс «Дворянский» – получили земельный участок без проведения торгов. «БиоПроект Пересвет», «Лидертрейд» и ООО «ЗМУ» запустили новые производственные комплексы. На сегодняшний день в округе реализуется порядка 20 инвестпроектов: от выпуска замороженных продуктов до сборки различного оборудования – от звукового до необходимого в нефтегазовой отрасли.

Губернатор Московской области Андрей Воробьёв на открытии завода «Меттойл»

– Какие инвестиционные проекты реализуются сегодня в округе? Знаем, что на территории активно развиваются площадка технопарка «Индустриальный парк М8» и ещё несколько подобных территорий. Расскажите поподробнее о них. Какая роль отводится им в экономической жизни округа?

– «Индустриальный парк М8» появился на месте одного из крупнейших в Советском Союзе производств – Загорской птицефабрики, которая обанкротилась в 2015 году. Сейчас площадка условно разделена на три части: «М8 Центр», «М8 Юг», «М8 Север», где представлены проекты от тяжёлой промышленности до пищевой. По оценкам Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, технопарк является самой эффективной площадкой в Московской области и входит в топ-5 индустриальных парков региона. Предприятия, которые зашли к нам на территорию, амбициозны, с большими планами. Один из примеров – компания «Меттойл», которая успешно завершила реализацию первого масштабного инвестиционного проекта на территории промышленной площадки «Индустриальный парк М8». В 2023 году она запустила в работу высокотехнологичный завод по производству критически важного для нефтегазодобычи оборудования. А в конце 2024 года руководство предприятия подписало договор аренды земельного участка по программе губернатора Московской области «Земля за 1 рубль». Компания планирует строительство второго производственного корпуса. И это лишь один

«Загорский трубный завод»

Мы не останавливаемся: в будущем планируем создать новый государственный индустриальный парк «Сергиев Посад». Он расположится недалеко от города Пересвет, а общая площадь составит около 173 га.

Завод «Меттойл»

пример, а таких развивающихся компаний за последние годы пришли в наш округ десятки. Мы видим активный запрос от бизнеса на такие проекты и поддержку. Поэтому мы не останавливаемся: в будущем планируем создать новый государственный индустриальный парк «Сергиев Посад». Он расположится недалеко от города Пересвет, а общая площадь составит около 173 га.

– Оксана Владимировна, какие важные итоги 2024 года вы хотели бы отметить? И чего ждёте от года наступившего?

– Большинство итогов мной уже было обозначено. Отдельно я хотела бы отметить и поблагодарить весь бизнес за помощь нашим ребятам, участникам специальной военной операции. Ещё ни разу предприниматели ни в чём не отказывали. И приятно, что многие сами приходят и говорят: «Чем мы можем помочь, какие сейчас запросы есть у военнослужащих?» Бизнес помогает закрыть дорогостоящие позиции: это РЭБ, квадрокоптеры, машины – то, что реально спасает жизни бойцов. Также многие передают свою продукцию. Вот буквально недавно отправили на передовую изделия компании «Новые перевязочные материалы». Предприятие производит раневые повязки, бинты, госпитальные пластыри. На передовой и в госпиталях это востребовано. Руководство ООО «ДАКС» постоянно помогает ребятам: не только предоставляет продукцию, но и отвозит её в зону СВО. И это лишь два примера из нескольких десятков. СВО всех нас объединила. И, отвечая на второй вопрос, я жду, что в наступившем году закончится СВО, что все сергиевопосадцы вернутся с фронта домой. Мы их очень ждём!

Сергиево-Посадский мясокомбинат

Вячеслав Круглов, Сергиево-Посадская ТПП: «Мы гордимся, что наше бизнес-сообщество стало настоящей платформой для развития предпринимательства и укрепления экономики округа»

Город Сергиев Посад издавна славился своими предпринимательскими традициями: купцы Серебряковы, Когтевы, Котельниковы, Мамаевы и другие представители купеческих домов были известны далеко за пределами родного города. Да и ремесленниками, ведшими свои дела весьма успешно, тоже славилась эта земля: чего стоили одни знаменитые издревле сергиевопосадские игрушки!

Сейчас совсем иные времена, купца в городе можно встретить разве что на сцене местного театра. Но предпринимательский дух жив и способствует экономическому процветанию родного округа. И конечно, первая помощница муниципального бизнеса в этом – Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата. О том, как и чем именно помогает ТПП местному деловому сообществу, нам рассказали первый вице-президент Союза «Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата» Вячеслав Круглов и вице-президент Союза «Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата», директор Департамента торговли и услуг Татьяна Ильина.

– Вячеслав Валерьевич, Татьяна Васильевна, Торгово-промышленная палата Сергиево-Посадского района была создана в конце 1990-х гг. и потихоньку приближается к своему 30-летию, что для ТПП в нашей стране очень солидно. Как существование и работа палаты сказались на развитии бизнеса в городе и районе? Какие этапы развития прошла сама палата?

В. К.: – Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата была создана в 1997 году, и за почти 30 лет своей деятельности она стала важным институтом поддержки и развития бизнеса в нашем округе. За эти годы палата прошла значительные этапы развития, став надёжным партнёром для предпринимателей, органов власти и общественных организаций.

Мы предоставляем консультации по правовым, налоговым и таможенным вопросам, помогаем в оформлении документов и защите интересов бизнеса. Это позволило многим предприятиям успешно стартовать и развиваться.

ТПП играет ключевую роль в продвижении экономического потенциала Сергиево-Посадского городского округа. Мы участвуем в выставках и форумах, что помогает привлекать инвесторов и расширять рынки сбыта для местных производителей.

Благодаря инициативам палаты в округе предпринимательское сообщество находится в постоянной коммуникации с органами местного самоуправления. Это создало дополнительные возможности для бизнеса и повысило привлекательность округа.

ТПП регулярно проводит семинары, тренинги и круглые столы, где предприниматели могут получить новые знания, обменяться опытом и найти партнёров. Это способствует повышению квалификации кадров и внедрению инноваций.

Т. И.: – Палата активно взаимодействует с органами власти, отстаивая интересы предпринимателей. Мы участвуем в разработке нормативных актов, влияющих на бизнес, и помогаем разрешать спорные ситуации.

Этапы развития Сергиево-Посадской ТПП:

1. 1997-2000 годы: становление.

В первые годы своей деятельности палата сосредоточилась на формировании структуры, налаживании связей с бизнес-сообществом и органами власти. Были заложены основы для дальнейшего развития.

2. 2000-2010 годы: расширение деятельности.

В этот период ТПП активно включилась в реализацию проектов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Мы начали организовывать выставки, форумы и бизнес-миссии, что способствовало укреплению экономики округа.

3. 2010-2020 годы: инновации и интеграция.

Палата стала активно внедрять цифровые технологии, создавая платформы для взаимодействия бизнеса и власти. Мы также усилили работу по привлечению ин-

вестиций и поддержке экспортно ориентированных предприятий.

4. 2020-2023 годы: адаптация к новым вызовам.

В условиях пандемии и экономических изменений ТПП оперативно адаптировала свои программы, чтобы помочь бизнесу преодолеть кризис. Мы внедрили онлайн-форматы взаимодействия, расширили консультационную поддержку и усилили работу по защите интересов предпринимателей.

За почти 30 лет Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата стала неотъемлемой частью бизнес-экосистемы округа. Мы гордимся тем, что смогли внести значительный вклад в развитие предпринимательства, создание рабочих мест и повышение инвестиционной привлекательности. Впереди у нас новые цели и задачи, и мы уверены, что вместе с бизнес-сообществом сможем достичь ещё больших успехов.

– Сколько членов сегодня насчитывает СП ТПП? Представителей какого рода бизнеса среди них больше: крупного, среднего, мелкого, микро? Какими сферами бизнеса они занимаются? Расскажите об участниках палаты.

В. К.: – Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата (ТПП) сегодня объединяет 112 членов, представляющих различные сферы бизнеса. Это динамично развивающееся сообщество, в котором представлены предприятия всех уровней: от микро- и малого бизнеса до крупных компаний. Такое разнообразие позволяет нам эффективно решать задачи, стоящие перед бизнес-сообществом, и способствовать комплексному развитию экономики округа.

Члены Сергиево-Посадской ТПП представляют широкий спектр отраслей, что отражает многообразие экономики округа. Основные направления включают в себя:

1. Туризм и гостеприимство.

Предприятия, занимающиеся организацией экскурсий, гостиничным бизнесом, общественным питанием и производством сувениров.

2. Промышленность и производство.

Компании, выпускающие продукцию машиностроения, строительные материалы, текстиль, а также предприятия пищевой промышленности.

3. Сельское хозяйство и переработку.

Фермерские хозяйства, производящие экологически чистую продукцию, и предприятия, занимающиеся её переработкой.

4. Торговлю и услуги.

Розничные сети, сервисные центры, образовательные и медицинские учреждения.

5. Инновации и IT.

Стартапы и компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения, цифровыми технологиями и инновационными проектами.

Т. И.: – Среди членов ТПП есть предприятия, которые стали визитной карточкой не только Сергиево-Посадского округа, но и всей России. Например:

• ООО «Каланча» с 1994 года занимается исследованиями и разработкой собственных уникальных технологий и оборудования в области пожаротушения. Часть разработок не имеет аналогов в мире, защищена российскими и международными патентами. Цель компании – внедрение передовых технологий, способных обеспечить высокий уровень пожарной безопасности и минимизацию рисков финансовых потерь в случае возникновения пожаров. Существенный вклад в реализацию этой цели вносит научно-исследовательское подразделение ООО «Каланча», сотрудники которого ведут работу по созданию новых технологий пожаротушения и совершенствованию существующей продукции. В том числе в рамках совместной деятельности с профильными государственными учреждениями: ФГБУ «Всероссийский научно-исследовательский институт противопожарной обороны МЧС России» и Академией государственной противопожарной службы МЧС России.

С момента своего основания ТПП активно способствовала созданию благоприятных условий для развития предпринимательства.

• ОАО «ОК-Лоза», опытный завод приборных подшипников, является правопреемником Загорского филиала ВНИПП и Опытного завода ЗФ ВНИПП и уже более 65 лет специализируется на разработках и производстве прецизионных приборных подшипников, как стандартных серий диаметров, так и специальных конструкций, с применением специальных сталей и сплавов, новых полимерных материалов, различных видов покрытий. ОАО «ОК-Лоза» – это современное предприятие, отвечающее всем предъявляемым требованиям и являющееся ведущим игроком на рынке шарикоподшипниковой промышленности. Ориентируясь на глобальные цели и высокие требования к своей работе, ясно осознавая глубокую взаимосвязь конкретных задач и стратегических интересов России, предприятие большое внимание уделяет созданию и освоению новых технологий, позволяющих достигать максимальной эффективности выработки подшипников и обеспечивать экологическую безопасность всех работ.

Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата гордится своим разнообразным и активным сообществом. Мы объединяем предпринимателей всех уровней, помогая им развиваться, находить новые рынки сбыта и решать актуальные задачи. Наша цель – создавать условия для устойчивого роста бизнеса, сохраняя при этом уникальный характер Сергиева Посада как центра традиций, инноваций и гостеприимства.

– Своеобразие древнего города, который называют духовной столицей России, крупным туристическим центром, наверное, накладывает отпечаток на состав городского бизнеса? Сергиев Посад продолжает сохранять статус «города мастеров»? Что сегодня увозят из вашего города туристы, как из Тулы – самовары и пряники, а из Коломны – пастилу и калачи?

В. К.: – Сергиев Посад, безусловно, обладает уникальным историческим и культурным наследием, что накладывает особый отпечаток на структуру и характер местного бизнеса. Наш город, который по праву называют духовной столицей России и крупным туристическим центром, продолжает сохранять статус «города мастеров». Это проявляется как в традиционных ремёслах, так и в современных направлениях предпринимательства, которые развиваются с учётом богатого культурного наследия.

Сергиев Посад ежегодно посещают сотни тысяч туристов, что делает туристическую отрасль одной из ключевых для местной экономики. В городе активно развиваются гостиницы, рестораны, сувенирные лавки и экскурсионные услуги. Бизнес в этой сфере ориентирован на создание комфортных условий для гостей и сохранение аутентичности города.

Сергиев Посад исторически славится своими мастерами. Сегодня туристы увозят из нашего города уникальные сувениры, которые стали визитной карточкой округа. Среди них:

• Богородская игрушка – деревянные фигурки, которые изготавливаются вручную и известны далеко за пределами России.

• Сергиево-Посадская матрёшка – один из самых узнаваемых символов русского народного искусства.

• Изделия из керамики и фарфора – традиционные и современные предметы декора, созданные местными мастерами.

• Православная атрибутика – иконы, свечи, книги и другие предметы, связанные с духовной жизнью города.

Т. И.: – Туристы также увозят из Сергиева Посада продукты местного производства, которые стали частью гастрономического бренда округа:

• Мёд и продукты пчеловодства – натуральные и экологически чистые, произведённые в окрестностях города.

• Хлебобулочные изделия – традиционный русский хлеб, пряники и другие лакомства.

• Квас и натуральные напитки – продукты, которые изготавливаются по старинным рецептам.

Помимо традиционных ремёсел, в Сергиевом Посаде активно развиваются современные направления бизнеса, такие как производство высокотехнологичной продукции, IT-услуги и экологически чистые производства. Это позволяет сочетать историческое наследие с инновационным потенциалом.

Сергиев Посад продолжает оставаться центром притяжения для мастеров и ремесленников. В городе регулярно проводятся фестивали, ярмарки и мастер-классы, где местные умельцы демонстрируют свои навыки и передают опыт молодёжи. Торгово-промышленная палата активно поддерживает такие инициативы, способствуя сохранению и популяризации традиционных ремёсел.

Сергиев Посад – это город, где гармонично сочетаются прошлое и настоящее. Туристы увозят из нашего города не только сувениры, но и частичку его души – уникальной атмосферы, которая создаётся благодаря труду и таланту местных мастеров. Мы гордимся тем, что наш город продолжает сохранять статус «города мастеров» и остаётся одним из самых ярких и узнаваемых мест России.

– Каков инвестиционный потенциал региона? Что надо сделать, чтобы он стал ещё привлекательнее для инвесторов? Как сегодня встречает инвесторов Сергиев Посад?

В. К.: – Сергиево-Посадский городской округ обладает значительным инвестиционным потенциалом, который обусловлен его уникальным географическим положением, развитой инфраструктурой, богатым культурным наследием и динамично развивающейся экономикой. Наш округ находится вблизи Москвы, что делает его привлекательным для инвесторов, ищущих доступ к столичным рынкам, но при этом заинтересованных в более выгодных условиях для ведения бизнеса.

Для привлечения инвесторов необходимо продолжить модернизацию транспортной, энергетической и коммуникационной инфраструктуры. Это включает в себя строительство новых дорог, расширение логистических центров и улучшение энергоснабжения. Важно сократить бюрократические барьеры и упростить процесс получения разрешительной документации. Внедрение «одного окна» для инвесторов может значительно ускорить реализацию проектов. Создание индустриальных парков, бизнес-инкубаторов и центров поддержки стартапов поможет привлечь инвесторов в высокотехнологичные отрасли. Инвестиции в строительство современных гостиниц, ресторанов, развлекательных комплексов и улучшение сервиса для туристов сделают округ ещё более привлекательным. Поддержка «зелёных» проектов и экологически чистых производств станет дополнительным фактором привлечения инвесторов, особенно в условиях растущего спроса на устойчивое развитие.

Сергиев Посад активно работает над созданием комфортных условий для инвесторов. Мы предлагаем:

• инвестиционные площадки – готовые земельные участки: например, помогаем получить землю в аренду за 1 рубль в рамках программы импортозамещения в Подмосковье;

• консультационную поддержку – помощь в оформлении документов, поиске партнёров и продвижении продукции;

• участие в выставках и форумах – возможность презентовать свои проекты на региональном и федеральном уровнях.

Торгово-промышленная палата активно взаимодействует с инвесторами, помогая им интегрироваться в экономику округа. Мы организуем бизнес-миссии, круглые столы и встречи с представителями власти, чтобы создать благоприятный климат для инвестиций.

– Какие услуги оказывает ваша ТПП и какие из них пользуются наибольшим спросом сегодня? А какие ещё предстоит «раскрутить»? В чём заключается ваша помощь бизнесу? Что вы реально можете сделать и делаете для городского бизнеса сегодня?

Т. И: – Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата (ТПП) – это надёжный партнёр для бизнеса, который оказывает широкий спектр услуг, направленных на поддержку и развитие предпринимательства в нашем округе. Наша миссия – создавать благоприятные условия для ведения бизнеса, помогать предпринимателям преодолевать преграды и способствовать экономическому росту округа.

Услуги, оказываемые ТПП:

1. Консультационная поддержка.

Мы предоставляем консультации по правовым, налоговым, таможенным и другим вопросам, связанным с ведением бизнеса. Это одна из самых востребованных услуг, особенно среди малого и среднего бизнеса.

2. Помощь в оформлении документов.

ТПП помогает предпринимателям в подготовке и оформлении необходимых документов, включая сертификаты.

3. Защита интересов бизнеса.

Мы активно взаимодействуем с органами власти, отстаивая интересы предпринимателей. Это включает в себя участие в разработке нормативных актов, а также помощь в разрешении спорных ситуаций.

4. Образовательные программы.

ТПП организует семинары, тренинги и мастер-классы, направленные на повышение квалификации предпринимателей и их сотрудников. Это особенно важно в условиях быстро меняющейся экономической среды.

5. Содействие в поиске партнёров и инвесторов.

Мы помогаем бизнесу находить новых партнёров и инвесторов, организуя выставки и форумы. Это позволяет предпринимателям расширять свои рынки сбыта и привлекать дополнительные ресурсы.

6. Информационная поддержка.

ТПП предоставляет актуальную информацию об изменениях в законодательстве, о новых возможностях для бизнеса и предстоящих мероприятиях. Это помогает предпринимателям оставаться в курсе последних тенденций.

7. Продвижение продукции.

Мы помогаем местным производителям продвигать свою продукцию на региональных, федеральных и международных рынках. Это включает в себя участие в выставках, ярмарках и других мероприятиях.

Сегодня наибольшим спросом пользуются:

• Помощь в оформлении документов – многие предприниматели сталкиваются с бюрократическими сложностями.

• Образовательные программы – бизнес стремится адаптироваться к новым условиям и повышать квалификацию сотрудников.

Услуги, которые предстоит «раскрутить»:

1. Цифровизация бизнеса.

Мы планируем усилить поддержку в области внедрения цифровых технологий, включая помощь в разработке IT-решений, автоматизации процессов и переходе на электронный документооборот.

2. Экспортная поддержка.

Хотя мы уже помогаем бизнесу выходить на международные рынки, эту услугу предстоит развивать дальше, особенно для малых и средних предприятий.

3. Экологические инициативы.

В условиях растущего спроса на устойчивое развитие мы – за внедрение программы поддержки «зелёных» проектов и экологически чистых производств.

Торгово-промышленная палата не только предоставляет услуги, но и активно участвует в решении конкретных проблем бизнеса. Например, мы:

• помогли предприятиям получить субсидии;

• организовали серию встреч с представителями власти, что позволило решить ряд вопросов, связанных с землепользованием и градостроительством, инфраструктурой;

• провели образовательные программы, которые помогли предпринимателям адаптироваться к изменениям в законодательстве.

– Санкционное давление в начале этого периода так или иначе испытывало большинство сфер бизнеса: у кого-то были логистические трудности или сложности с переводом денег за рубеж и оттуда, кому-то приходилось искать сырьё и комплектующие, поставщиков в непривычных пока странах… Как справляется городской бизнес? Участвует ли в импортозамещении? Какие видны тенденции? Есть ли отрадные моменты?

В. К.: – Санкционное давление, безусловно, стало серьёзным вызовом для бизнеса не только в нашем округе, но и по всей стране. Однако, как показывает практика, предприниматели Сергиево-Посадского округа демонстрируют поразительную стойкость и способность адаптироваться к новым условиям. Мы видим, что бизнес активно ищет пути решения возникающих проблем, и в этом процессе есть как трудности, так и обнадёживающие тенденции.

Многие предприятия столкнулись с трудностями в логистике, особенно те, кто работал с европейскими странами. Однако бизнес быстро переориентировался на новые рынки, включая страны Азии, Ближнего Востока и СНГ. Это потребовало времени и ресурсов, но уже сейчас мы видим, что логистические схемы становятся более устойчивыми. Предприятия активно

«Проект «Бизнес в городе» — важная инициатива Сергиево-Посадской торгово-промышленной палаты, которая уже доказала свою эффективность. Благодаря этому проекту местный бизнес становится более устойчивым, конкурентоспособным и социально ответственным. Мы продолжаем развивать это направление, чтобы сделать Сергиево-Посадский городской округ ещё более привлекательным для предпринимателей и инвесторов. Наша цель — создать условия, при которых бизнес сможет не только успешно развиваться, но и вносить значительный вклад в процветание нашего города и округа».

ищут альтернативные источники сырья и комплектующих. В некоторых случаях это привело к пересмотру технологических процессов и даже к модернизации производства. Например, местные производители стали больше ориентироваться на отечественные материалы, что способствует развитию импортозамещения. Санкции создали сложности с международными расчётами, но бизнес адаптируется. Мы также видим рост интереса к локальным банковским услугам и поддержке со стороны государственных программ.

Сергиево-Посадский городской округ активно включился в процесс импортозамещения. Это особенно заметно в следующих отраслях:

1. Пищевая промышленность.

Местные производители продуктов питания увеличивают объёмы производства, замещая импортные товары. Например, сыры, мясные изделия и кондитерская продукция местных брендов стали более востребованными.

2. Промышленное производство.

Предприятия, занимающиеся машиностроением и производством строительных материалов, активно переходят на отечественные комплектующие. Это стимулирует развитие смежных отраслей и создаёт новые возможности для кооперации.

3. Туризм и сувенирная продукция.

В условиях ограничений на международные поездки местный туризм получил дополнительный импульс. Производители сувениров и изделий народных промыслов также увеличили объёмы производства, ориентируясь на внутренний рынок.

Тенденции и отрадные моменты

Мы наблюдаем рост числа небольших производств, которые ориентируются на внутренний рынок. Это создаёт новые рабочие места и способствует развитию экономики округа. Санкции подтолкнули бизнес к внедрению новых технологий. Многие предприятия начали активно использовать цифровые платформы для управления производством, логистикой и продажами. Бизнес всё чаще объединяется в кластеры, что позволяет эффективнее использовать ресурсы и снижать издержки. Например, производители сельхозпродукции кооперируются с перерабатывающими предприятиями, создавая замкнутые производственные цепочки. Программы государственной поддержки, такие как льготное кредитование, субсидии и налоговые льготы, помогают бизнесу адаптироваться к новым условиям. Мы активно информируем предпринимателей о таких возможностях и помогаем им воспользоваться этими мерами.

Также мы сейчас принимаем активное участие в стратегии развития Сергиева Посада. Стратегия развития Сергиева Посада строится вокруг нескольких ключевых направлений. Во-первых, это укрепление позиций города как культурного и духовного центра России через развитие туризма и сохранение исторического наследия. Во-вторых, мы активно поддерживаем бизнес, особенно малый и средний, чтобы создать новые рабочие места и привлечь инвестиции. Важное внимание уделяется инфраструктуре – модернизации дорог, транспорта и коммунальных систем. Кроме того, мы работаем над улучшением качества жизни горожан, развивая социальную сферу, экологию и внедряя современные технологии. Всё это позволяет нам двигаться вперёд, сохраняя уникальность Сергиева Посада и делая его комфортным для жизни и привлекательным для туристов и инвесторов.

– Какие проекты, проводимые ТПП, вы хотели бы отметить?

Т. И.: – Проект «Бизнес в городе» – это одна из ключевых инициатив Сергиево-Посадской торгово-промышленной палаты, направленная на развитие предпринимательства, укрепление деловой активности и создание благоприятной среды для бизнеса в нашем округе. Этот проект стал площадкой для взаимодействия предпринимателей, власти и общественности, способствуя решению актуальных вопросов и раскрытию потенциала местного бизнеса.

Цели проекта:

• ***Поддержка малого и среднего бизнеса.***

Проект нацелен на оказание комплексной помощи предпринимателям, включая консультационную, информационную и образовательную поддержку.

• ***Создание условий для диалога.***

«Бизнес в городе» объединяет представителей бизнеса, органов власти и общественных организаций, чтобы совместно решать проблемы и находить пути развития.

• ***Продвижение локальных брендов.***

Проект помогает местным производителям заявить о себе, продвигая их продукцию и услуги на региональных и федеральных рынках.

• ***Развитие инфраструктуры.***

В рамках проекта обсуждаются и реализуются инициативы, направленные на улучшение городской инфраструктуры, что способствует созданию комфортных условий для ведения бизнеса.

Основные направления деятельности:

• ***Образовательные мероприятия.***

В рамках проекта регулярно проводятся семинары, тренинги и мастер-классы, где предприниматели могут получить новые знания, обменяться опытом и узнать о последних тенденциях в бизнесе. Темы мероприятий охватывают широкий спектр вопросов: от правовых и налоговых аспектов до маркетинга и управления персоналом.

• ***Бизнес-встречи и круглые столы.***

«Бизнес в городе» организует встречи предпринимателей с представителями власти, где обсуждаются актуальные проблемы и пути их решения. Это позволяет бизнесу быть услышанным и влиять на принятие важных решений.

• ***Продвижение продукции.***

Проект помогает местным производителям находить новые рынки сбыта, участвуя в выставках, ярмарках и других мероприятиях. Это особенно важно для малого и среднего бизнеса, который зачастую испытывает трудности с продвижением своей продукции.

• ***Информационная поддержка.***

В рамках проекта создаётся информационная платформа, где предприниматели могут получить актуальные данные об изменениях в законодательстве, о новых возможностях для бизнеса и предстоящих мероприятиях.

• ***Социальная ответственность.***

«Бизнес в городе» также уделяет внимание вопросам социальной ответственности, поддерживая инициативы, направленные на улучшение качества жизни в округе. Это включает в себя благотворительные акции, экологические проекты и программы поддержки местных сообществ.

– Любая торгово-промышленная палата является частью глобальной системы ТПП и может пользоваться возможностями, предоставляемыми ею, для того чтобы помочь местным компаниям выйти на мировые рынки и эффективнее наполнять внутренние. Как вы используете это на благо сергиевопосадского бизнеса?

В. К.: – Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата активно использует возможности глобальной системы ТПП для поддержки местного бизнеса. Будучи частью этой международной сети, мы предоставляем предпринимателям доступ к уникальным ресурсам, которые помогают им выходить на мировые рынки, находить новых партнёров и эффективнее развивать свои бизнесы как на внешних, так и на внутренних рынках. Наша цель – сделать Сергиево-Посадский городской округ ещё более привлекательным для бизнеса, способствуя его устойчивому развитию и интеграции в мировую экономику. Мы уверены, что благодаря совместным усилиям мы сможем достичь новых высот и сделать наш округ процветающим экономическим центром.

В семье торгово-промышленных палат мы коммуницируем со многими, в том числе и с региональными палатами. Региональные палаты представлены практически в каждой части нашей страны, где очень важно иметь своевременную коммуникацию, когда люди могут откликнуться и в ручном режиме отработать ту или иную проблему, связанную с сергиевопосадскими предпринимателями. Такие проблемы возникали, мы не раз обращались в Калининградскую, Амурскую и Сахалинскую торгово-промышленные палаты, и всё это давало определённые плоды.

Важно и интересно, что администрацией Сергиево-Посадского городского округа нам были переданы полномочия органов местного самоуправления в сфере экономики, то есть Сергиево-Посадскую торгово-промышленную палату рассматривают как дееспособный орган, способный положительно влиять на округ в целом.

– Возможно, вы хотели рассказать читателям что-то ещё важное и интересное, а мы не спросили?

Т. И.: – Хотелось бы добавить, что Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата – это не просто организация, это сообщество единомышленников, которые стремятся к развитию нашего округа, поддержке бизнеса и созданию благоприятных условий для предпринимательства. Мы открыты для диалога, готовы поддерживать новые инициативы и помогать бизнесу адаптироваться к современным вызовам.

Особенно хочется отметить, что успех нашего округа – результат совместных усилий власти, бизнеса и общества. Мы верим в потенциал Сергиево-Посадского городского округа и приглашаем всех, кто заинтересован в его развитии, присоединиться к нашей работе. Вместе мы сможем достичь большего!

Мы активно работаем над тем, чтобы Сергиев Посад стал не только духовным и культурным центром, но и современным, комфортным для жизни городом. В рамках стратегии развития мы делаем акцент на поддержке бизнеса, развитии туризма и инфраструктуры. Уже сейчас видны первые результаты: растёт число туристов, улучшается транспортная доступность, появляются новые рабочие места. Но главное – мы стремимся сохранить уникальный исторический облик города, одновременно внедряя современные технологии и решения. Это позволяет нам двигаться вперёд, не теряя связи с нашим наследием.

И конечно, хочу поблагодарить всех наших партнёров, членов палаты и коллег за их вклад в общее дело. Давайте продолжать двигаться вперёд, создавая новые возможности для роста и процветания нашего округа!

– Какими результатами 2024 года особенно гордитесь? А чего планируете достичь до конца года?

В. К: – Мы гордимся, что наше бизнес-сообщество стало настоящей платформой для развития предпринимательства, укрепления экономики округа и создания благоприятных условий для ведения бизнеса. В 2024 году мы достигли значительных результатов, которые стали возможными благодаря слаженной работе нашей команды, активному участию членов палаты и поддержке со стороны администрации округа.

Мы провели более 30 семинаров, мастер-классов и круглых столов, посвящённых актуальным темам: это цифровизация, устойчивое развитие, новые меры господдержки. Участие в них приняло более 1000 предпринимателей.

СЕРГИЕВСКИЙ ПОСАД: КУПЕЧЕСКИЙ, МЕЩАНСКИЙ, РЕМЕСЛЕННЫЙ

Древний город Святого Сергия, украшенный, словно тиарой, великолепной Лаврой, славился в веках не только благодаря духовным святыням Лавры и мудрости святых старцев, но и благодаря предпринимательскому духу.

Зародился он очень давно: иные предприимчивые крестьяне и «в крепости» занимались «отхожим промыслом», однако произвол «господской воли» над крепостными в целом подавлял частную инициативу. Мощный толчок этому дал, несомненно, «Манифест об отмене крепостного права», который Александр II подписал в 1861 году. Тут-то и расцвело знаменитое русское купечество Островского: с международным размахом, с мощными заводами и наградами Парижских выставок...

А как всё это происходило в Сергиевском Посаде (именно так тогда назывался город)?

Указом 1782 г. крестьянам троицких слобод разрешалось по желанию записываться в купеческое или мещанское сословие. С учреждением Сергиевского Посада в купцы записалось 234 человека, в мещане – 394, невыясненное число перешло в цеховые ремесленники.

Сословное разделение жителей новоучреждённого Посада не являлось пустой формальностью. Купцы освобождались от подушной и рекрутской повинностей, но вместе с мещанами обязаны были платить все мирские сборы, нести полицейскую повинность и обеспечивать воинский постой. Штатные служители Лавры, наоборот, освобождались от военного постоя, полицейской повинности и городских мирских сборов, но, как и остальные крестьяне, теряли право заниматься в своём родном городе промыслами и торговлей. Между тем на любой улице любого прихода Сергиевского Посада проживали представители всех сословий. Неудивительно, что в Сергиевском Посаде очень скоро обозначились противоречия между «настоящими городскими обывателями» (купцами, мещанами, цеховыми), с одной стороны, и крестьянами, включая лаврских штатных служителей, с другой стороны.

Отказываясь – на законном основании – нести мирские сборы, штатные служители Лавры, а также посадские крестьяне не оставляли своих, теперь уже незаконных, но традиционных занятий промыслами и торговлей, конкурируя в этом с купцами, мещанами и цеховыми Сергиевского По-

сада. Опасаясь конкуренции, сергиевопосадская ратуша в 1786 г. потребовала от Лавры запретить своим штатным служителям заниматься в Посаде торговым промыслом, в котором были замечены четыре лаврских оконишника и два рукавишника. Защищая своих подчинённых, лаврский Собор отвечал, что «оные служители торгу не имеют, а временно рукоделием и работою своею снискивают себе дневное пропитание». В 1790 г. купцы и мещане через своего бургомистра Степана Хвастунова жаловались лаврскому Собору на крестьян, в том числе и посадских, которые, привозя на лаврскую Красногорскую площадь продукты, продают их в розницу «подобно так, как купцы и мещане, без всякого им в том запрещения, от чего настоит купечеству и мещанству в торговле великий подрыв».

В «Историческом описании российской коммерции», изданном в 1786 г., содержится ценное, не раз впоследствии повторявшееся свидетельство о трудолюбии жителей Сергиевского Посада, многие из которых «упражняются в рукоделиях, делают и продают разные крашеные и писаные деревянные вещи: ларчики, чашки, детские игрушки и тому подобное». Указанным промыслом занимались в основном мужчины. Женщины пряли лён, ткали холсты, вязали чулки и варежки, а иные были заняты «в портном мастерстве русского женского платья». Между тем в других подмосковных городах, таких как Дмитров, жители в это время, не исключая даже купцов, преимущественно занимались огородничеством и садоводством, «чёрной работой», и такие занятия в России конца XVIII в. составляли большинство.

Межсословные противоречия проявлялись порой в острых и даже опасных формах. Яркое свидетельство этому – прошение штатного служителя Родиона Андреева, поданное в лаврский Собор. Приведём его дословно: «Сего марта 24-го дня пополуночи в 12-м часу, шедши я из Лавры домой, нёс свои сапоги взятые лаврской семинарии риторики у учеников для починки и, поравнявшись против питейного дома, называемого Залупиха, что в Кокуеве, увидел вышедших из оного Сергиевского Посада цеховых голову Ивана Никитина Щербакова, Герасима Малютина и Михаила Загвоскина, которые, остановивши меня, проговаривали такие слова, что-де им велено таковых людей ловить, которые производят мастерство, а потому и требовали, чтоб я оные сапоги заложил во оном питейном дому и их поил вином. А как я им оных не дал, то они и начали у меня силою отнимать, почему и принуждён я был от них бежать, из коих Щербаков и Малютин, догнавши меня у самого моего двора, стали держать, а Загвоскин начал меня бить палкою, которая имеется и теперь у меня, и они, конечно б, меня прибили до полусмерти, если б не сбежались на крик соседи...»

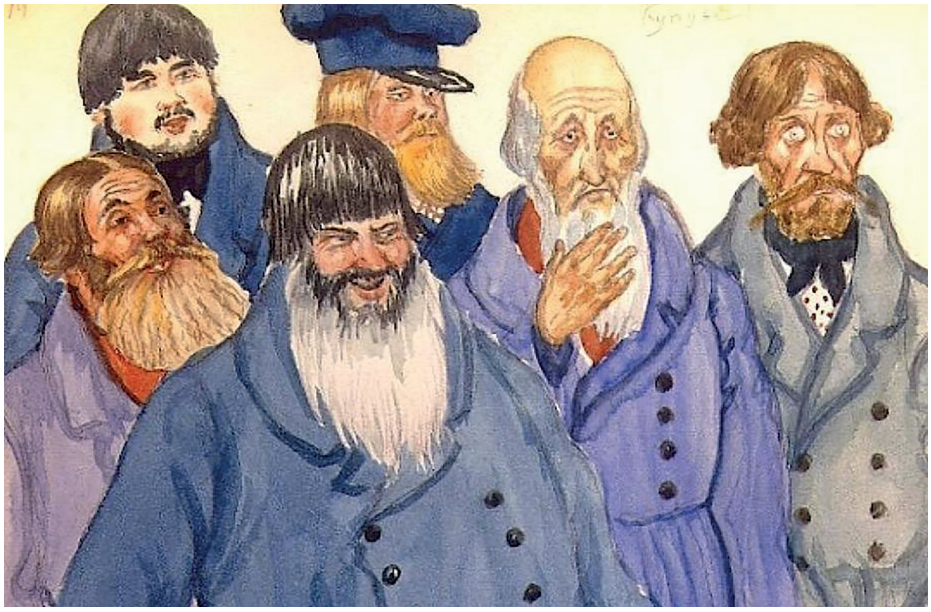
Чем закончилось это дело, неизвестно; скорее всего, новыми обоюдными обвинениями, которые лишь усиливали противоречия между жителями. Объективности ради отметим, что Сергиевский Посад не был исключением: межсословные противоречия наблюдались во всех российских городах конца XVIII в.

И всё же, по сравнению со многими другими российскими городами, у Сергиевского Посада было два важных преимущества. Он лежал на перекрёстке дорог из Москвы в Ярославль и из Дмитрова в Юрьев-Польской. Средоточие города, Троице-Сергиева лавра, привлекало множество богомольцев, обеспечивая работой посадских жителей. Благотворное действие названных факторов ещё в XVII в. превратило троицкие слободы в значительное торговое и промысловое поселение, а в конце XVIII в. привело к укреплению и дальнейшему развитию Сергиевского Посада в качестве поселения городского типа.

Изделия сергиевопосадских кустарей находили сбыт на местных рынках. В Сергиевском Посаде, разделённом на собственно городскую и лаврскую части, и рынков было два. Городской рынок находился на Вознесенской площади, там же, где и ратуша; лаврский рынок – на Красногорской площади. Имелись два базарных дня в неделю и три большие ежегодные ярмарки, продолжавшиеся по неделе. На городском – Вознесенском – рынке базары проводили по понедельникам, а ежегодная ярмарка по старинной традиции, сложившейся ещё в ранний период истории села Клементьева, открывалась 15 августа, на праздник Успения Богородицы. На лаврской Красногорской площади базары бывали по воскресеньям, а ежегодные ярмарки – в 10-ю пятницу после Пасхи и в Троицын день. Торговля начиналась на рассвете с подъёма над зданием ратуши специального знамени, которое спускалось в первом часу пополудни. При поднятом знамени шла розничная торговля, со спуском знамени – оптовая. Архивные документы, статистические и экономические описания свидетельствуют о большом разнообразии товаров на ярмарках Сергиевского Посада в конце XVIII – начале XIX в. Значительную часть этих товаров составляли разнообразные шёлковые, бумажные и льняные ткани. Торговля тканями производилась в основном оптом купцами из Москвы, Переяславля, Юрьева-Польского, Дмитрова, Ростова. Для купцов из этих городов Сергиевский Посад служил региональным центром их торговых сделок между собой. Большую группу товаров составляли орудия крестьянского труда, предназначавшиеся для жителей окрестных селений.

Сергиевопосадские базары и ярмарки отличались богатым выбором «харчевого

Открытие Северной железной дороги, соединившей Москву с Сергиевским Посадом в 1862 году, поставило город в число крупнейших в Московской губернии.



товара», рассчитанного на богомольцев и приезжих купцов. Торговля «харчевым товаром» давала средства к существованию многим жителям. Самые бедные из них торговали хлебом и квасом со столиков. Те, что побогаче, ставили на торговых площадях харчевые, рыбные, квасные балаганы. Почтенные граждане торговали чаем, кофе, сахаром, виноградными винами, содержали трактиры и питейные заведения, среди последних – питейный дом «Залупиха» на Кокуевской улице, кабак «Красненький» на Красногорской площади.

Наиболее характерной особенностью сергиевопосадских базаров и ярмарок был широкий выбор деревянных сувениров. Так, статистическое описание Московской губернии за 1811 г. подчёркивает, что жители Сергиевского Посада «имеют отменное мастерство в делании деревянных вещей и особенно детских игрушек, которые во многом не уступают работе иностранной».

Из двух рынков наиболее оживлённым был рынок на Красногорской площади перед Троице-Сергиевой лаврой. В торговые дни купцы, мещане, крестьяне съезжались сюда заранее и, заплатив поземельные деньги в лаврскую казну, получали на площади соответствующий участок, отмеченный кольями, на котором ставили шалаши, подвижные лавки, просто столы с товарами.

Красногорская площадь в конце XVIII – начале XIX в. представляла собой обширное незамощённое пространство между крепостной стеной Лавры и Московской дорогой. Перед лаврской стеной ещё сохранялись ров и земляные фортеции – напоминание о царствовании Петра I. Единственным каменным зданием на площади была Красногорская часовня, построенная в 1768-1770 гг. От каменной часовни, вверх и вниз по скату Красной горы, вдоль Московской дороги, стояли в линию деревянные рыбные и галантерейные («щепетильные») лавочки. С юга Красногорскую площадь замыкала Пятницкая церковь, с севера окаймлял Белый пруд.

Так вот и жил город в неспешном провинциальном режиме, под звон лаврских колоколов. Сергиевский Посад мастерил и торговал – крепко и прибыльно, но и без большого размаха.

Духовным ядром города являлась Троице-Сергиева лавра, она жила своей – независимой от города – жизнью вплоть до революции 1917 года. Многолюдным торговым центром была Красногорская площадь, от неё расходились тихие зелёные улочки с уютными домиками, украшенными резными наличниками. В городе с небольшим количеством мелких промышленных предприятий, большим числом торговых заведений (около 250) и сдаваемых в наём помещений были широко развиты промыслы, особенно игрушечный. Работа большинства горожан была направлена на приём и обслуживание богомольцев.

Богомольцы останавливались в городе на несколько дней, ночлег выбирали по достатку – в гостиницах, в странноприимном доме, в меблированных комнатах – или «снимали угол» в доме.

> Не имея крупных фабрик и заводов, Сергиевский Посад в губернии стоял на первом месте по количеству мелких ремесленных и промышленных заведений.

«Новая гостиница», новая Сергиевская улица способствовали оживлению торговли на и без того многолюдной и оживлённой Красногорской площади, принадлежавшей Троице-Сергиевой лавре. Между тем торговля на городской Вознесенской площади после открытия железной дороги стала приходить в упадок: богомольцы, сойдя на станции Сергиево, обходили эту площадь стороной, направляясь по Сергиевской улице прямо к Лавре. В 1868 г. городской голова Кириллов попробовал административным способом приостановить упадок городского рынка. По докладу головы, губернское правление в октябре 1868 г. распорядилось о «переводе с монастырской Красногорской на посадскую Вознесенскую площадь торговли сеном, овсом, лесным материалом, брёвнами, дровами, зерновым хлебом, рогатым скотом и другими подобными предметами». Торговцы, по-видимому, игнорировали распоряжение, и в декабре полиция попыталась палками согнать их с Красногорской площади. Действия полиции вызвали протест жителей, которые заявили думе, что находят перевод базара на Вознесенскую площадь обременительным. Как показало дознание губернского правления, «ходатайство бывшего городского головы Кириллова и гласнаго Пикунова и Телицына о переводе с монастырской на Вознесенскую площадь базарной торговли <…> было принято не в видах приращения городских доходов, а в видах собственных выгод, так как они имеют близ Вознесенской площади свои дома». Дело кончилось тем, что губернское правление разрешило всем желающим торговать на Красногорской и Вознесенской площадях. Так, экономические интересы большинства оказались сильнее административного принуждения. Желающих торговать на Вознесенской площади было немного, и торговля лесом, сеном, овсом, рогатым скотом вскоре вновь перешла на Красногорскую площадь, поближе к Лавре.

В 1873 г., через три года после окончания строительства железной дороги, городской голова Е. В. Амфитеатров в своём докладе посадской думе отмечал, что «в Сергиевом Посаде имеют постоянное жительство до 1000 лиц купеческого сословия».

В 1879 г. почти в два раза, по сравнению с 1862 г., выросло число торговых заведений Посада (255). По количеству их Посад уступал лишь Коломне (513) и Серпухову (457). К торговым заведениям Посада причислялись 12 постоялых дворов, больше было только в Коломне (31).

Согласно земской статистике, в Сергиевском Посаде работали 20 игрушечных, одна сусальная, одна чеканная, одна ватная мастерские и 11 блинниц, в других подмосковных городах таких предприятий не было вовсе. Показательно, что, кроме блинниц, в Посаде насчитывалось 25 булочных и пекарен – больше, чем в каком-либо другом городе Московской губернии.

Лидируя среди городов губернии по количеству ремесленных заведений, Сергиевский Посад обгонял их и по числу ремесленников. В 1879 г. среди мужского населения Посада, согласно земским статистикам, ремесленников насчитывалось 1742 человека. Больше, чем в каком-либо другом подмосковном городе, в Сергиевском Посаде было портных и скорняков (184), столяров-канщиков (19), фольговщиков (10), токарей (35), извозчиков (77), поваров (14), печников (16).

Среди остальных городов Московской губернии Сергиевский Посад в 1879 г. особо выделялся тем, что имел господствующий и специализированный, рассчитанный только на рыночный спрос промысел – игрушечный. В 1879 г. игрушечников в Посаде насчитывалось 782 человека. Если к ним прибавить живописцев, чеканщиков, фольговщиков, сусальщиков и токарей, то получится, что производством игрушек, икон и сувениров занималось до 900 человек, или более половины всех ремесленников города, а вместе с их семьями – до половины всего коренного населения Сергиевского Посада. Показательно, что по числу представителей перечисленных выше специальностей, кроме сусальщиков, Посад обгонял все остальные города Московской губернии. Развитию господствующего игрушечного и – шире – сувенирного промысла в Сергиевском Посаде способствовали расположение города вокруг Лавры, относительная близость к Москве, Московско-Ярославское шоссе и железная дорога.

В 1914 году в Сергиевском Посаде проживало 23 600 человек. Потом были Первая мировая война, Гражданская война, военный коммунизм, который вдруг круто развернулся к НЭПу… Многое пришлось пройти городу и его жителям, особенно же солоно пришлось представителям двух сословий, составлявших немалую часть населения города: священству и купечеству… Но это, как принято говорить, «уже совсем другая история»…

Источники: https://lavra.ru/news/all/sergievskiy-posad-v-kontse-xviii-veka; https://lavra.ru/news/all/sergiev-posad-stranitsy-istorii-sergievskiy-posad-v-60-70-kh-godakh-xix-v

СЕРГИЕВСКИЙ НЭП: как город пережил «возвращение рыночных отношений» в 1920-х годах

Сто с лишком лет назад, 15 марта 1921 года, в Советской России была объявлена новая экономическая политика (НЭП). Начался очень интересный, хотя и сравнительно короткий этап в развитии отечественного предпринимательства. Необходимость НЭПа была вызвана острейшим кризисом производства, торговли, да и в целом отношений новой власти и общества: Гражданская война завершалась полной разрухой. Изначально власти говорили о тактическом отступлении и заявляли, что это ненадолго, однако процесс растянулся на десять лет. Главным достижением НЭПа стало ускорение восстановления народного хозяйства.

Ленин и Троцкий

«КУКУШКА УЖЕ ПРОКУКОВАЛА»

Заявляя о необходимости НЭПа, Владимир Ленин предпринял очень смелый шаг, ведь ещё недавно – при политике «военного коммунизма» – он настаивал на национализации даже мелкой промышленности, введении продразвёрстки на селе и полном запрете частной торговли. И вот – рыночные отношения (а с ними и «богатеи»?) возвращаются. Нововведение вызвало большое разочарование в среде большевиков. Лев Троцкий на заседании политбюро пессимистически заметил, что теперь «дни советской власти сочтены» и «кукушка уже прокуковала». Алексей Свидерский, видный деятель партии, дипломат, вспоминал, как на одном собрании Ленин говорил: «Когда я вам в глаза смотрю, вы все как будто согласны со мной и говорите «да», а отвернусь – вы говорите «нет». Тем не менее X съезд ВКП(б), а затем ВЦИК провозгласили начало экономических реформ.

ОЖИВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Изменилась жизнь и в Сергиевском уезде, и в городе, который с 1919 года назывался просто Сергиев.

В 1923 году население города составляло около 17 тыс. человек, в жилом фонде числилось 2277 домовладений и 3235 квартир. Оживление производства и торговли отразилось на сохранившихся в архивах сведениях. Например, по состоянию на апрель 1921 года в городе было выдано 392 патента на частную торговлю. В уездной милиции выдавали разрешения на открытие чайных, столовых, постоялых дворов, торговлю вином и пивом. Сергей Раевский, представитель княжеского рода, временно живший с семьёй в Сергиеве, писал: «Вновь принятые законы поощряли людей к любому предпринимательству, будь то индивидуальный кустарный

Иван и Наталья Курындины

промысел или торговое и промышленное предприятие. <…> Как грибы росли маленькие лавчонки в виде киосков, где продавались обувь, галантерея, сладости и всякая всячина. На рынке на возах продавались дрова, сено, уголь, овощи. На лотках – масло, молоко, сметана, мясо, ткани, кожа для обуви».

ЗА ЧТО БОРОЛИСЬ?

В Сергиеве тоже велись горячие споры: зачем революцию делали, буржуев свергали, если они вернулись снова? Возвращением бывших хозяев особенно возмущалась комсомолия. Колбасу снова начали делать купцы Мамаевы, хлеб пёк и продавал купец Копылов, а купец Шишкин открыл магазин бакалеи. Грибов и Новожилов скупали продукцию у мастеров-игрушечников и перепродавали её. На Ерёминскую, Бобылёвскую и Сырневскую шерстопрядильные фабрики вернулись прежние хозяева, правда, в статусе арендаторов. Газета «Плуг и молот» писала: «На крупных домах, расположенных в центре города, вывески – дом Моисеева, Бывшева, Курындина и т. д., как будто революция 1917 года прошла мимо Сергиева. И все «прежние люди» остались не только нетронутыми, но и в собственных домах».

ПОРАЖЁННЫЙ В ПРАВАХ

Как мы видим, в абстрактном «списке возмущения» посадских комсомольцев прозвучало и имя Ивана Сергеевича Курындина. Сегодня в Сергиевом Посаде живёт его внук – Александр Иванович Курындин. Он рассказывает: «Молодёжь явно погорячилась, мой дед не был купцом. Он был мещанином, не таким уж и состоятельным человеком, жил в районе нынешнего универмага и администрации в центре города. У него было семеро детей, двое умерли. Понятно, что такую семью надо было кормить, детей учить. Иван Сергеевич был большим тружеником. У него в хозяйстве было несколько лошадей, постоялый двор и свой дом.

Наёмных работников он не держал, приходил, правда, дальний родственник, который помогал по хозяйству. Его за помощь кормили и в конце каждого дня деньгами расплачивались за работу».

В семейном бизнесе, говоря современным языком, были заняты все: сыновья, дочь и жена Наталья Ивановна. Каждый занимался своим делом: убирали территорию, гостевые комнаты, занимались лошадьми, домом, обеспечением всем необходимым. У Ивана Сергеевича селились в основном те, кто приезжал в воскресные и праздничные дни на базар. Многие другого места и не искали. Ночевали, обедать ходили в трактиры, а если просили чаю – Наталья Ивановна подавала. Когда заканчивались её дневные хлопоты, ночью стирала, подготавливала что-то на день завтрашний. Большого дохода Курындины не имели, но и не голодали.

Ивана Сергеевича уважали горожане и постояльцы. Известно, например, что один из них бесплатно вылечил ему незаживающую рану, с которой не справлялись местные доктора.

С приходом новой власти семью уплотнили, вселили на временный постой портных, сапожников, солдат.

Уголовный кодекс, принятый в 1922 году, не обошёл стороной мещанина Курындина: хоть он и не использовал наёмный труд, всё же был поражён в избирательных правах, стал «лишенцем».

В конце 1920-х гг. НЭП в стране начали сворачивать. Однажды к Курындиным пришёл уполномоченный с требованием освободить помещения.

Семья осталась без крова. На улице Красной (Шлякова), в доме № 7, предположительно принадлежавшем известному московскому издателю И. Д. Сытину, семья поселилась в одной комнатке. Надо было выживать, и Иван Сергеевич, смолоду прихрамывавший из-за перелома ноги, ходил пешком в Голыгино на лесопилку.

20 января 1930 года город Сергиев был переименован в Загорск, а район – в Загорский. На долгие 60 с лишком лет слово «предприниматель» стало ругательным, а за попытку предпринимательства можно было схлопотать срок по уголовной статье, а то и расстрел…

А Иван Сергеевич в 1933 году был восстановлен в правах. Сыновей вывел в люди: кто стал геологом, кто – военным, а кто – и главным бухгалтером. Был награждён медалью «За доблестный труд в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.». Умер в 1962 году.

Валентина Болотова

Благодарим А. И. Курындина за предоставленные фотографии

Источник: https://vperedsp.ru/novosti/318-nomer-023-15989-ot-31-03-2021/21156-sergievskij-nep

Павел Бабкин:
«Наш конёк – внимание к деталям!»

За любой деталью кроется невероятная сила, ведь именно безупречность детали рождает совершенство целого, а внимание к деталям определяет успех дела в целом. Компания «Электроизоляционные детали», базирующаяся в Сергиевом Посаде, уделяет внимание деталям уже второе десятилетие: она специализируется на производстве деталей любой сложности из электроизоляционных материалов самого высокого качества, в том числе по чертежам заказчика. С основателем ООО «Электроизоляционные детали» Павлом Бабкиным мы побеседовали.

– Павел Васильевич, вы являетесь основателем компании, которая, насколько я понимаю, в этом году отпразднует свой 10-летний юбилей: на сайте компании можно прочесть, что она работает с 2015 года. Хороший повод вспомнить: как всё начиналось? На какой базе создавалась компания? Почему была выбрана эта специализация?

– На самом деле начиналось всё не с 2015 года, а с февраля 2010-го, когда я и открыл свою компанию.

До этого я успел поработать в качестве посредника: приобретал электроизоляционные материалы и продавал на заводы-потребители. Поэтому юбилей мы действительно скоро отметим, но это будет 15 лет с момента основания компании. А в 2015 году просто произошла её небольшая трансформация.

А истоки очень просты: я с 18 лет начал свой трудовой путь простым рабочим на заводе «Диэлектрик», находящемся в городе Хотьково.

Параллельно получал среднее специальное образование и вскоре перешёл в менеджеры: в 19 лет стал начальником отдела продаж завода. Потом уволился, поработал немного в частной структуре, а в 23 года открыл свою компанию. В 2011 году мы купили свой первый станок.

Почему была выбрана такая специализация? Ну, наверное, так сложились звёзды: мои родители работали на заводе «Электрик», который выпускает электроизоляционные материалы, и мой брат трудился там же. Соответственно, и я пошёл туда же работать после школы и, набирая опыт, проникся электроизоляционным направлением.

Направление очень узкое, и приятно осознавать, что ты компетентен в подобной специфической отрасли, что прошёл путь от обыкновенного рабочего до основателя и собственника достаточно большой производственной компании.

Я благодарен всем своим учителям, в том числе директору завода «Диэлектрик» Владимиру Владимировичу Прохорову. Путь мой был очень непростым, зато интересным.

– Что представляет собой компания «Электроизоляционные детали» сегодня: подразделения, локации, производственные мощности, оборудование?

– На сегодняшний день «Электроизоляционные детали» – достаточно крупное предприятие полного цикла.

Мы производим композитные материалы, изготовленные методом пултрузии, обрабатываем эти материалы, а также цветные, чёрные металлы, нержавеющую сталь.

Сегодня мы располагаем производственным оборудованием, в числе которого более 50 станков с ЧПУ, четыре пултрузионные линии, линии по производству древесно-полимерного композита и стеклопластиковой арматуры.

Площадь нашей производственной площадки – более гектара.

На сегодняшний день построено около 3 тыс. кв. м площадей, и в этом году будет сдано ещё почти три тысячи, площадка будет полностью обустроена и освоена.

Базируемся мы в Сергиево-Посадском городском округе, в микрорайоне Скоропусковском. И всегда готовы встретить наших потенциальных клиентов на нашем предприятии, всё рассказать, показать и объяснить!

– На каком оборудовании работаете? Возникли ли сложности с поставкой запчастей к нему или с модернизацией производства в связи с санкциями?

– Оборудование у нас импортное: европейские, китайские металлообрабатывающие центры; токарные, фрезерные, фрезерно-гравировальные станки; установки гидроабразивной резки; пултрузионные линии.

Что касается запчастей, на сегодняшний день никаких проблем, связанных с санкциями, мы не испытываем. У нас отличный инженерный парк, есть компании и партнёры, которые занимаются как модернизацией, так и ремонтом существующего оборудования. Мы постоянно проходим аудиты, поэтому никаких сложностей в этих вопросах у нас нет.

– Есть ли у вас слоган, девиз? Как бы вы сформулировали миссию вашей компании?

Сегодня мы располагаем производственным оборудованием, в числе которого более 50 станков с ЧПУ, четыре пултрузионные линии, линии по производству древесно-полимерного композита и стеклопластиковой арматуры.

– Если говорить о миссии компании, то, наверное, это увеличение доли отечественных материалов в электромашиностроительной отрасли нашей страны, в электродвигателях, в турбо- и гидрогенераторах.

Одна из основных целей нашей фирмы – увеличить долю отечественных материалов, сыграть свою роль в развитии отечественной промышленности. Очень хочется меньше зависеть от стран как Запада, так и Востока! Российский рынок и наша промышленность должны быть полноценными на каждом этапе. Каждая промышленная деталь должна производиться в нашей стране. Тогда и в глобальных масштабах всё будет хорошо!

А слоган, который мне очень нравится, так как отражает нашу позицию во всех смыслах: «Наш конёк – внимание к деталям!»

– Давайте подробнее остановимся на ассортименте вашей продукции. Компания выпускает не только детали под заказ, но и широкий ряд композитных материалов, изоляционных трубок, проводов и кабелей, стеклотканей и лакотканей, листовых и рулонных материалов. Что это за изделия? Для каких отраслей они предназначены? Какими новинками хотели бы похвастаться? Применяете ли при производстве передовые технологии?

– Основным направлением деятельности нашей компании является выпуск различного рода деталей из композитных материалов для электромашиностроительных предприятий, производящих электродвигатели для турбо- и гидрогенераторов и шкафы управления. Работают наши пултрузионные линии по выпуску композитных материалов, различных трубок и стержней. Но на сегодняшний день мы освоили также производство изделий из цветных и чёрных металлов, и это направление мы тоже сейчас активно развиваем.

> Мы работаем со многими предприятиями нашей страны, и география поставок огромна: от Санкт-Петербурга до Хабаровска.

Работаем с вагоностроительными предприятиями, начинаем охватывать строительные отрасли.

Что касается новинок, наверное, к ним сейчас не хотелось бы привлекать какое-то особое внимание, поскольку некоторые наши изделия проходят испытания, по результатам которых будет принято решение об их массовом производстве.

Ну и технологии, соответственно, тоже бы не хотелось раскрывать, поскольку наш рынок конкурентный…

– Вы также предлагаете услуги по раскрою листовых материалов по чертежам заказчика и гидроабразивной резки электроизоляционных материалов. Они пользуются спросом?

– Услуга гидроабразивной резки в нашем случае – скорее один из составных этапов по механической обработке, поскольку мы обрабатываем очень много изделий из меди и раскрой материала осуществляем гидроабразивной резкой, после которой изделие проходит дальнейшую механическую обработку.

А спросом на сегодняшний день пользуется всё! Отрасль кипит, трудится, санкции дали мощный толчок нашей экономике, сейчас золотое время для отечественных производителей, и надо пользоваться этим моментом. Хочется надеяться, что санкции в ближайшее время не снимут, и мы будем также активно работать и развивать нашу отрасль совместно с другими предприятиями.

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

– Наши заказчики, повторюсь, – предприятия электромашиностроительной отрасли России, которые производят двигатели, турбо- и гидрогенераторы, крупные электрические машины, двигатели общепромышленного назначения. Это электротехнические предприятия, производящие различные шкафы управления, вагоностроительные заводы, а также предприятия оборонно-промышленного комплекса.

На сегодняшний день о нас знают и с нами хотят работать. Мы предоставляем большое количество плюсов для заказчиков: у нас быстрые сроки в связи с тем, что имеется большой парк отличного оборудования. Прекрасные компетенции и навыки: мы можем посоветовать, порекомендовать, какие материалы использовать в каких системах изоляции.

У нас есть интересные научно-исследовательские работы, связанные с применением радиопрозрачных материалов. Поэтому на данном этапе скорее заказчики находят нас, чем их ищем мы.

– Какова география поставок вашей продукции? Собираетесь ли расширять её?

– Мы работаем со многими предприятиями нашей страны, и география поставок огромна: от Санкт-Петербурга до Хабаровска.

Работаем также на экспорт: в Белоруссию, Казахстан, Узбекистан. Прошли программу «Экспортный форсаж». Но в целом – стоит пока всё-таки сконцентрироваться на работе на внутреннем рынке. Здесь уместно вспомнить, что наша миссия – увеличить долю отечественных материалов в наших двигателях и машинах.

– Благодаря чему вам удаётся гарантировать высокое качество продукции?

– Наша система менеджмента качества сертифицирована по ISO 9001. Мы проходим ежегодные аудиты от предприятий нефтегазодобывающей отрасли. У нас сформирован отдел технического контроля, который курирует производство продукции на всех этапах: от входящего сырья до этапа отправки потребителям готовой продукции.

– Возможно, думаете над открытием новых направлений в производстве?

– Недавно мы приобрели линию древесно-полимерного композита. Покупка этой линии была абсолютно осознанным шагом, хотя и достаточно нетривиальным. Дело в том, что при обработке композитов образуется достаточно много композитных отходов, которые приходится

утилизировать по договору вывоза промышленных отходов. Основным связующим компонентом этой стеклоткани является эпоксидная смола, и данный материал биологически не разлагается. Куда бы он ни увозился, в любом случае, даже на полигоне, он загрязняет окружающую среду. Поэтому, переняв опыт китайских коллег, по их рекомендациям я приобрёл линию древесного полимерного композита, где будет использоваться как раз, помимо наших полимеров, причём также вторично переработанных, эта композитная пыль. Из вчерашних отходов, требующих дорогой утилизации, мы будем получать конечный готовый продукт, обладающий великолепными свойствами в связи с низкими показателями водопоглощения. Вот такое интересное решение мы придумали. Уверен, что его получится воплотить в жизнь уже в ближайшее время. Сейчас линия находится на стадии установочных работ.

– Ваше предприятие активно участвует в импортозамещении, в том числе вы даже поставляете какие-то детали для знаменитых «Ласточек». Расскажите поподробнее об этой стороне вашей деятельности. Получаете ли вы какую-то помощь от государства как участники государственной программы импортозамещения?

– По импортозамещению: да, действительно, санкции дали нашей экономике отличную возможность расти, создавать новые предприятия и направления.

О «Ласточках»: западные наши «партнёры», введя санкции, оказали нам большую услугу – «сименсовские» двигатели канули в Лету, и у отечественных производителей появилась возможность занять эту нишу.

Мы работаем со всеми производителями, которые занимаются транспортными электронными устройствами, и помогаем им комплектовать двигатели, которые впоследствии устанавливаются на «Ласточки». Если говорить о помощи государства, то на сегодняшний день мы участвуем в нацпроекте «Повышение производительности труда», а также прошли по областной программе возмещения государством 50% затрат на оборудование. Надеюсь, что благодаря участию в нацпроекте мы сумеем оформить льготное финансирование по дальнейшим планам в целях расширения объёма производства.

– Являетесь ли вы членом ТПП и, если да, почему это важно для вас?

– С 2022 года мы являемся членом торгово-промышленной палаты, активно взаимодействуем с ней, участвуем в различных мероприятиях, организованных ею.

Сейчас мы участвуем в большом проекте Росатома по «зелёной» энергии, ветроэнергетике. И торгово-промышленная палата оказывает нам большую помощь по оформлению разрешительной документации, подтверждению происхождения товаров на территории РФ согласно новому закону об установлении власти, в соответствии с которым должны быть обеспечены контроль над качеством товаров и надёжность производства на каждой территории предприятия. Надеемся и в дальнейшем активно взаимодействовать с ТПП.

– У большинства производственных предприятий сейчас есть одна общая проблема: кадровый дефицит. Как справляетесь с ней, какие меры принимаете?

– Действительно, это достаточно серьёзный вопрос на сегодня. Наш регион, в частности Сергиево-Посадский городской округ, активно развивается, растут промышленные индустриальные парки, создаётся большое количество новых компаний. За ценные трудовые кадры идёт настоящая борьба, за последние несколько лет серьёзно увеличиваются доход работников и, соответственно, фонд заработной платы.

Как мы справляемся? Стараемся стимулировать наших сотрудников, а также идём по пути выращивания молодых кадров. Мы являемся партнёром нашего технического Сергиево-Посадского колледжа, который готовит для нас молодых специалистов. Молодые люди приходят к нам на практику, мы подписываем с ними договор, они оформляются официально, трудятся, получают зарплату. А в учебном

заведении договариваются, подписывают соглашение о переводе на другую форму обучения. Так что они обучаются и одновременно получают профессиональные навыки на практике. По-моему, это идеальное решение для того, чтобы выращивать молодых специалистов.

– Мы подошли к очень важной теме: коллективу. Ведь от команды зависит успех практически любого бизнеса! Расскажите о своей. Специалисты каких специализаций и квалификации у вас работают?

– Наш коллектив сегодня состоит из 65 человек. Основные специальности – операторы станков с ЧПУ, программисты, связанные с числовым программным управлением, токари, фрезеровщики, операторы пултрузионных линий. Ручного труда на предприятии совсем немного, условия достаточно привлекательные, работа интересная. Оплата труда зависит от квалификации, поэтому у каждого работника есть мотивация к движению вперёд.

– Какими успехами за прошедший год больше всего гордитесь?

– Безусловно, самый главный наш успех – то, что в ноябре 2024 года мы окончательно съехали из арендованных зданий в городе Хотьково и переехали полностью на свои площади. Сегодня у нас есть два производственных корпуса, склад. Сейчас мы строим двухэтажное производственное здание, и у нас в этом же году будут возведены ещё два больших здания. Общая площадь застройки в этом году составляет 2800 квадратов. Наверное, самый основной успех за год – здание и то, что мы получили собственные территории. Спокойно и приятно работать на своей земле, будучи абсолютно уверенным, что никто тебя не попросит съехать в определённый момент…

Ну и конечно, прохождение «Программы повышения производительности» – тоже немаловажный фактор для дальнейшего роста нашего предприятия. У нас появляется стимул двигаться, расти дальше. Совместно со специалистами регионального центра компетенций мы нашли изъяны, которые, безусловно, есть у каждого предприятия и которые мешали эффективности; все эти изъяны исправили, и я думаю, что с каждым годом мы будем расти всё больше, развиваться и совершенствоваться.

– Каковы планы предприятия на наступивший год? А на более отдалённую перспективу?

– Планы на 2025 год у нас очень серьёзные. Помимо развития существующей территории, мы совместно с одним из крупных предприятий Владимирской области строим завод по производству стеклотекстолита. Это будет очень серьёзное, ёмкое производство, уникальное для России, с абсолютно новыми линиями. Оборудование уже оплачено и едет из Китая, и я надеюсь, что к сентябрю 2025 года мы запустим это производство.

Что касается более отдалённой перспективы, сегодня трудно загадывать, что будет дальше, но я всё-таки надеюсь, что наша отрасль будет двигаться, развиваться. Крупные предприятия будут обеспечиваться всем необходимым здесь, внутри нашей страны. Так что даже после снятия санкций наши западные «партнёры» не смогут зайти на наш рынок.

Планы на 2025 год у нас очень серьёзные. Помимо развития существующей территории, мы совместно с одним из крупных предприятий Владимирской области строим завод по производству стеклотекстолита. Это будет очень серьёзное, ёмкое производство, уникальное для России, с абсолютно новыми линиями. Оборудование уже оплачено и едет из Китая, и я надеюсь, что к сентябрю 2025 года мы запустим это производство.

– Возможно, вы хотели бы рассказать ещё что-то важное и интересное о себе и своей компании, а мы не спросили?

– Пожалуй, я просто хотел бы поблагодарить свой коллектив, свою команду, которая в самое сложное время была со мной и сейчас, на этапе активного развития, остаётся со мной. И конечно, хотелось бы поблагодарить и свою семью, супругу и трёх обаятельных, красивых дочек, которые у меня подрастают, за поддержку, за то, что они всегда со мной и все мои инициативы и начинания всегда поддерживают. Спасибо!

АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»: «Наши императивы – инновационность, надёжность и качество!»

Инновационные решения в машиностроении. Интервью в режиме нон-стоп

Генеральный директор завода Александр Кох – человек крайне занятой. То ему звонят из Сибири, то приходят инженеры с чертежами, то он в цеху решает производственные вопросы. Поэтому интервью получилось в режиме нон-стоп.

«НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА» – завод полного цикла металлообработки с современным станочным парком, позволяющим производить детали высокой технологической сложности по чертежам заказчика.

Предприятие действует с 2013 года. Ему доверяют ведущие компании России: Росатом, РЖД, Ростех, «Дедал-НВ», АО «ПКФ «ПРОМТЕХСЕРВИС», «МЕТТОЙЛ», «ТАЙФУН» и другие.

– Александр Борисович, в каких сферах используется продукция вашего завода?

– Наши детали используются везде! Нефтегазовая сфера, Московский метрополитен, оборонная промышленность и так далее. Нам важны постоянная, стабильная загруженность и сроки. И нет права на ошибки: на мне ответственность перед коллективом.

Бывают такие вещи, за исполнение которых никто браться не хочет. Или очень сложны в исполнении, или вписываться в поставленные ценовые рамки им тяжело. А мы берёмся. Допустим, для метро. Другие не могли сделать не потому, что детали какие-то уникальные, просто у нас получилось качественнее и в сроки. У меня задача – развиваться: больше станков, побольше людей, наращивать объёмы.

Хотите пример из истории? В 1960 году под Свердловском был сбит американский самолёт-шпион. Лётчик Пауэрс спасся благодаря парашюту, у которого были специальные замки. Оборонке было поручено их воспроизвести. Многим заводам показали трофей, но никто не брался: всех отпугивала сложность конструкции. Когда обсчитывали трудоёмкость изготовления, выходило, что необходимо задействовать всё заводское фрезерное оборудование. И только загорские мастера с завода ЗОМЗ (Загорский оптико-механический завод) решили проблему, предложив оригинальную технологию из высоколегированной стали литьём по выплавляемым моделям, то есть с исключением фрезерной обработки. И потом завод многие годы поставлял парашютные замки для наших ВВС.

Такое вот импортозамещение. Мы, кстати, можем изготовить аналог любого конструктива по чертежам, эскизам, по фото и образцам.

– Вы с такой гордостью говорите о заводе ещё советских времён...

– Я же «зомзовский»! Родился в Сергиевом Посаде (в советское время называвшемся Загорском). Мои родители работали здесь с 1959 года в конструкторском бюро. Мама – больше по медицинским приборам, а папа – по военным. У них за всю жизнь по одной записи в трудовой книжке. Продукция ЗОМЗа ценилась во всём мире, изделия получали высшие награды международных выставок. Я сам в трёх местах здесь работал. Первое место работы – грузчиком. После окончания восьмого класса, на каникулах. На магнитофон хотел заработать. У друзей всех были, а у меня не было. Но тогда не сложилось. Дома были финансовые проблемы, и я эти деньги отдал родителям. На магнитофон уже после армии накопил. Сейчас мы выкупили часть территории, принадлежавшей ЗОМЗу, построили завод. Из моего окна видно здание, где работали родители.

Вообще, я много кем поработал. Особенно запомнился момент, когда стал делать детские мягкие игрушки. Привлёк конструктора, которая делала лекала для Хрюши и Степашки из передачи «Спокой-

ной ночи, малыши!». И отдавал швеям. Может, тогда и понял, что специалист своего дела – это важнейший элемент успеха.

– Что представляет собой ваше производство сегодня: оборудование, коллектив?

– Сейчас у нас более 20 высокопроизводительных станков с ЧПУ, обрабатывающих центров. Токарные, фрезерные, ленточнопильные и так далее. Делаем детали из сталей, сплавов, пластиков. И массивные, и чуть ли не ювелирные.

Многие начинали с административного ресурса, а мы начинали с одного станка, приобретённого в 2013 году. Одиннадцать лет – достаточно длинный путь. Тяжёлый, что скрывать? Не хватало всего. Со специалистами была большая проблема. Ведь станки без людей – это просто железо.

Вот, к примеру, знакомьтесь: Николай Федорыч, наш Кулибин! Наша палочка-выручалочка. Надо деталь «вылечить»? «Вылечит». Надо придумать оснастку? Придумает. Конструкторы приходят с ним советоваться. И такая коллаборация – мозговой штурм – приводит к решению проблем. Сотрудники – это моя гордость. Убеждён: надо брать на работу людей, которые разбираются в чём-то во много раз лучше тебя и, конечно же, у них учиться. Каждый мой сотрудник в чём-то сильнее меня. Просто надо не мешать им, руки не отбивать за инициативу.

Сейчас мы набрали людей, часть вырастили внутри коллектива, и я просто счастлив! В итоге из маленькой производственной фирмы стали серьёзным предприятием. В нашем регионе таких больше нет.

– А с ТПП местной сотрудничаете?

– Конечно, и хотелось бы поблагодарить за помощь, которую нам оказывает Сергиево-Посадская Торгово-промышленная палата! Очень им благодарен за содействие, за субсидии, которые они помогают нам получать.

– А конкуренция в вашем сегменте большая?

– В нашем сегменте много хороших компаний. Сильных компаний. Я всех конкурентов уважаю. Но есть клиенты, которые с самого начала нашей деятельности работают с нами, ни к кому не уходят. Когда ты знаешь своего заказчика, он знает своего подрядчика, знает, что ты не подведёшь, это важно. Конкуренция, конечно, чувствуется. Но я её воспринимаю как стимул для того, чтобы каждый день развиваться, становиться сильнее.

Езжу по стране. Смотрю – у кого что интересно налажено, и стараюсь применять. Хочу, чтобы у нас всё было самое лучшее, самое эффективное – и в плане технологий, и в вопросах мотивации сотрудников. Всё важно, нет ничего второстепенного.

Мы стараемся не конкурировать ценой. Да, Питер и Москва – это самые высокие цены по стране, но наше преимущество, возможно, в том, что мы стараемся боль-

Завод работает круглосуточно «24/7». На производстве трудится более 100 квалифицированных специалистов. Площадь завода – 4200 м². Ведётся строительство нового корпуса.

ше думать. Например, о том, как, используя инновации, снизить себестоимость изделия. В том числе за счёт более полного цикла изготовления: от заготовительных работ до сборки готового изделия, включая токарку, фрезерку, слесарку, резку, сварку, галтовку, термообработку, пескоструйку, гальванику, сборку, – максимально близко подходишь к готовому изделию, можешь снижать издержки, отрабатывать техпроцессы и быть в конкретном продукте более конкурентным.

И конечно, в идеале надо иметь свой продукт. Стремлюсь, чтобы были свои уникальные изделия, чтобы никто не мог их сделать качественнее, чем мы. Рассматриваем сейчас разные виды совместного бизнеса, контрактного производства. Достраиваем второй корпус под долговременные программы развития.

– Собственные ноу-хау у вас есть?

– Отвечая на этот вопрос, хочу упомянуть о моей маме. Она, когда работала, была единственным специалистом в области измерения цвета. Разрабатывала приборы, была членом колориметрической комиссии при Госстандарте СССР. Приборы по цвету определяли качество зерна, металлов и даже состояние тела Ленина. Да, мама выезжала в Мавзолей, бесконтактно определяла состояние покровов мумии, чтобы знать, какие химические элементы добавлять для её сохранения. Тогда это было секретно, но сейчас, как она говорит, уже можно об этом рассказывать. Я к тому, что, если у тебя есть уникальные знания, навыки, уникальный продукт, ты нужен всем!

И, безусловно, у «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА» тоже есть свои ноу-хау. Но рассказывать я о них не буду, хорошо? Потом, когда это будет не секретно.

Вообще, я хочу сказать ребятам, которые ищут себя, думают, чем заниматься, чтобы они слушали свои чувства. И выбрали то, к чему чувствуют склонность. Да, сейчас программисты зарабатывают неплохо, но бывает так: приходит человек в профессию, а это «не его». Надо, чтобы каждый занимался своим делом. Нравится человеку делать бизнес, он должен делать бизнес. Не получается сначала, получится потом, если есть увлечение. Бессмысленно заставлять себя что-то делать, если это не твоё. Надо выбирать интуитивно, что сердце подскажет. Работал человек в КБ конструктором, потом пришёл к нам оператором на станок, ему это нравится. Или пришёл из банка, выучился у нас на оператора. Растёт квалификация, растёт и заработная плата. Они нашли себя.

– А вы каким путём нашли себя?

– Я без отрыва от работы заочно окон-

чил инженерно-экономический факультет по специальности «организация производства». Сейчас работаю в режиме «24 на 7».

Можно сказать, что завод – мое детище, но семья, конечно, – это святое. Я, помимо прочего, ещё и молодой отец, и мне необходимо с дочками и в шахматы порубиться, и на коньках покататься.

Приходишь на завод с утра и свежим взглядом видишь: «Это и это можно улучшить». Когда что-то не так, прямо душа болит. А когда всё складывается – душа радуется. Ну, хватит обо мне, давайте лучше о заводе!

– Что ещё хотелось бы рассказать о заводе?

– Вот о чём сейчас думаю: мы загружены крупносерийными заказами и это, конечно, хорошо. Но, с другой стороны, в этом и наша слабость. Лучше бы совмещать их со средними или даже с мелкими. Ведь вдруг «отвалится» крупный заказ – сразу проблема с загрузкой. А когда много разных заказов, это диверсификация, меньше рисков. Хотя тоже свои подводные камни. Такая вот диалектика. Исключить все ошибки нельзя, но чем больше ты исключаешь ошибок, тем меньше рисков. Как в шахматах.

Мы сертифицированы по ISO 9001-2015. Внедряем систему Кайдзен, очень полезная штука. Для сотрудников обеспечиваем комфортные условия труда. Вы прошлись, видели цеха, столовую? Видели: люди улыбаются? Это, помните, как у

Маяковского: «Свободный труд свободно собравшихся людей». Только в СССР таких условий всё-таки не было, а у нас есть! К нам приезжают потенциальные заказчики, смотрят и понимают, что мы те, кто сделает то, что им надо. Люди работают с удовольствием, люди квалифицированные, оборудование новейшее. И каждый болеет за дело. Вот поэтому у нас минимум рекламаций!

Сергиев Посад – это же издревле город мастеров. Первое производство символа Победы, автомата ППШ, кстати, тоже тут освоили. И самый известный токарь в мире, автор матрёшки Звёздочкин не зря более полувека обучал здесь токарей. Вырастил целые династии мастеров. Понимаете, какая атмосфера? Какие люди? А вкупе с современными технологиями и инновациями это просто клад для заказчиков, серьёзно. К тому же логистика удобная. И плюс всё это в духовном центре России. Думаете, почему в XVI веке поляки Лавру почти два года осаждали и в итоге бежали? Такой тут народ: нас не сломишь. Мы – как титан! Титан, кстати, тоже обрабатываем, не забудьте про это написать. Наши императивы – инновационность, надёжность и качество. На том стоим и стоять будем!

«Полимер Марин»: «Качество, одобренное профессионалами»

Молодая российская компания «Полимер Марин» специализируется на производстве высококачественных лакокрасочных материалов для обслуживания и ремонта различных видов водного транспорта: яхт, катеров, лодок и других судов. Опираясь на российский и международный опыт, компания предлагает оптимальные системы защиты и окраски поверхностей, подходящие для разных типов подложек.
При производстве своей продукции компания использует новейшие технологии и высококачественные компоненты, что позволяет получить долговечные защитные покрытия с превосходными характеристиками. Об истории, сегодняшнем дне и планах компании нам рассказал Михаил Машинистов, соучредитель и генеральный директор ООО «Полимер Марин».

– Михаил Андреевич, давайте начнём с истории предприятия: как всё начиналось? На какой базе создавалась компания? Почему была выбрана эта специализация?

– Компания «Полимер Марин» была создана более трёх лет назад группой единомышленников родом с Дальнего Востока. Ранее все они были напрямую связаны с морем: с морскими перевозками, портами. И им было понятно, что российская водная техника, суда, корабли, танкеры требуют не только капитального, но и косметического ремонта. При косметическом ремонте судов ранее использовались материалы импортного производства: из Европы, Америки, Японии, Китая. Но после начала СВО и введения санкций большинство этих материалов либо стали практически недоступными, либо они за счёт длительной логистической цепочки серьёзно подорожали. И тогда было принято решение организовать собственное производство в России, чтобы была возможность занять освободившуюся нишу этого рынка. Было решено основать компанию, которая специализировалась бы на материалах для комплексного ремонта и восстановления судов и другой водной техники. На базе лакокрасочного кластера, существовавшего в Сергиевом Посаде, нам удалось воплотить свою идею в жизнь.

– Есть ли у «Полимер Марин» слоган, девиз? Как бы вы сформулировали миссию вашей компании?

– Миссия нашей компании – это удовлетворение самых высоких требований наших клиентов путём выпуска высококачественных продуктов по оптимальной цене.

Если говорить о слогане, то он лучше всего представлен в бренде PoliProtect: «Мы делаем сложное простым».

То есть мы обычному потребителю предоставили возможность использовать высококачественные материалы, которые раньше в большей степени применялись только в индустриальных направлениях из-за того, что их сложно было нанести: требовались специальное оборудование, спецподготовка поверхности. Но мы их доработали и упаковали таким образом, чтобы каждый потребитель у себя дома мог их запросто использовать, они бы его радовали и служили намного дольше, чем те, что сейчас продаются на рынке обычных бытовых лакокрасочных материалов.

– Что представляет собой ООО «Полимер Марин» сейчас: подразделения, локации, производственные мощности? Динамика развития?

– Сегодня компания «Полимер Марин» предоставляет полный спектр материалов для ремонта, окрашивания, восстановления практически любой водной техники, а также портовых сооружений. Это предприятие полного цикла производства предлагаемых на рынке материалов. Каждый год на рынок выводится несколько новых номинаций продуктов.

Компания в минимальный срок зарекомендовала себя как стабильный поставщик, выпускающий качественную продукцию, так как мы можем опираться и на своё производство, и на новейшее оборудование, на котором работаем, и на достаточный складской запас для обеспечения запросов потребителя. Год от года компания растёт и в объёмах производства, и в выручке, и если брать прирост показателей, то он с 2023 года по 2024-й составил более четырёх раз.

– Давайте подробнее остановимся на ассортименте вашей продукции. На кого вы равняетесь?

– Мы представляем продукты, не уступающие по качеству и свойствам материалам производства таких мировых компаний, как JOTUN, Hempel, Sealine и International.

В нашей продуктовой линейке «Полимер Марин» представлен широкий спектр материалов: чистящие и моющие средства для водной техники, смывки для удаления старых покрытий, шпатлёвки сверхплотные и финишные, грунтовки полиуретановые и эпоксидные, однокомпонентные эродирующие (CRUISER и CRUISER ACTIVE) и двухкомпонентные твёрдые (PROACTIVE и VERSATILE) необрастающие краски, применяющиеся для окрашивания техники ниже ватерлинии, финишные с высокой стойкостью к ультрафиолету полиуретановые краски практически любого RAL, с высокой стойкостью к различным агрессивным воздействиям, в том числе кислотам и щелочам, эпоксидные краски, полиуретановые лаки с высокой атмосферостойкостью, цинконаполненные грунты и другие вспомогательные материалы.

– На каком оборудовании работаете? Возникли ли сложности с поставкой запчастей к нему или с модернизацией производства в связи с санкциями? Если да, то как вы их преодолеваете? Те же вопросы хотелось бы задать относительно сырья.

– В настоящий момент в компании используется как отечественное, так и импортное оборудование. Так как мы молодая компания и оборудованием укомплектовывались в значительной степени после введения санкций, когда многие европейские производители оборудования ушли с рынка, мы в основном работаем либо на оборудовании российского производства, либо на китайском.

Бытует мнение, что китайское оборудование ненадёжно, но мы выбираем только тех поставщиков, которые уже достаточно хорошо себя зарекомендовали на российском рынке и успешно обеспечивают не только продажную, но и постпродажную сервисную поддержку, в том числе по запчастям и изнашиваемым узлам. И конечно, мы тесно сотрудничаем непосредственно с поставщиками и производителями российского оборудования, которые оперативно реагируют на все наши запросы и поставляют необходимые запчасти. У нас есть и собственная техническая служба, которая оперативно выполняет ремонтные работы и находит аналоги тем компонентам западного производства, что вышли из строя.

Другая проблема, с которой сталкивается сейчас российский производитель, – нехватка высокотехнологичного сырья. Раньше многие специальные компоненты

были европейского производства, но в настоящее время эти компании практически все ушли из России. И мы, как и многие другие, переключились на компоненты китайского, индийского производства и продукцию других дружественных стран. Да, это накладывает свой отпечаток в плане дополнительного контроля качества продукции. Проводится много тестов, что иногда усложняет и удлиняет путь вывода на рынок новых продуктов. Но с этим приходится справляться, так как наша задача – ни в коем случае не выпустить на рынок то, что не будет работать, или то, что не будет соответствовать обещанным стандартам качества.

– В качестве российского производителя лакокрасочных материалов ваше предприятие активно участвует в импортозамещении. Расскажите поподробнее об этой стороне вашей деятельности. Получаете ли вы какую-то помощь от государства как участники государственной программы импортозамещения?

– В настоящий момент государство действительно оказывает большую помощь таким предприятиям, как наше. Мы широко представлены на рынке маркетплейсов, и здесь нам государство компенсирует часть затрат на маркетинг и на рекламу. Также мы участвуем в госпрограммах по компенсации затрат на приобретение оборудования. Это, конечно, большое подспорье для молодых компаний, которые ещё не успели наработать большую подушку финансовой безопасности. Если говорить о пожеланиях в этой сфере, конечно, хотелось бы, чтобы кредитные линии, особенно перед началом сезона, были бы более доступны и проценты были бы пониже, для того чтобы мы могли закупиться большим количеством сырья. Многие потребители, особенно юридические лица, просят отсрочку на отгружаемые материалы до тех сроков, когда они сдадут конечному заказчику окрашиваемые нашими материалами объекты; доступные кредитные программы позволили бы минимизировать кассовые разрывы. Но, несмотря

на все сложности, мы очень позитивно смотрим в будущее и уверены в том, что будем активно развиваться.

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

– Как и во многих других компаниях, у нас два типа клиентов, они представляют рынок физических лиц (B2C) и рынок юридических лиц (B2B).

По B2B мы неплохо представлены на уровне России и ближнего зарубежья, а если взять рынок физических лиц, то главные площадки, где продаются наши продукты, – это маркетплейсы: «Вайлдберриз», «Озон», «Яндекс.Маркет». Маркетплейсы показывают достаточно неплохие результаты, в том числе растёт от года к году прирост по объёму продаж. Приятно читать на маркетплейсах благодарные отзывы наших клиентов, и хочется сказать им большое спасибо за то, что не жалеют времени, чтобы поставить нам высокие оценки качеству материалов и дать отличные рекомендации. Всегда так приятно читать, что им понравилось работать с нашими материалами!

Если говорить о рынке юридических лиц, на нём мы делаем основные ставки; и здесь средства продвижения – собственный отдел продаж, а также удобный корпоративный сайт: https://polimermarine.shop/.

И в этом направлении мы активно работаем: наши менеджеры, техническая поддержка, которая может помочь клиентам, обучить работать с нашими материалами, подготовить оборудование к нанесению, рассказывают о сложных покрытиях, которые рекомендованы для получения долговременной и качественной защиты окрашиваемых поверхностей.

«Активно работает так называемое сарафанное радио: очень многие клиенты приходят к нам, поговорив со своими друзьями или коллегами, которые рекомендуют нас в качестве надёжных, стабильных партнёров, предлагающих качественные продукты».

– Какова география поставок вашей продукции? Собираетесь ли расширять её?

– Мы поставляем продукцию от Калининграда до Владивостока, от Мурманска до Крыма. Её можно найти практически в любом месте страны, в том числе за счёт наших партнёров, агентской сети. Мы активно участвуем в профильных выставках, конференциях, где предлагаем нашу продукцию, общаемся с потенциальными заказчиками, которые дают нам обратную связь, благодаря которой мы понимаем потребности рынка. Также мы активны на всех доступных сейчас площадках, в соцсетях. У нас есть свои блоги, мы активно информируем наших клиентов обо всех изменениях и новостях, происходящих в компании. Конечно, мы не останавливаемся на достигнутом. Наши материалы активно продаются в России и Беларуси, и есть соглашение о выходе на рынки стран Евразийского союза.

– Благодаря чему вам удаётся гарантировать высокое качество продукции?

– Выпускаемая нами продукция проходит 100%-ный выходной контроль на соответствие всем тем параметрам, которые мы заявляем.

Но, помимо этого, у нас в лаборатории проводится также и входной контроль, что особенно актуально в наше время отсутствия стабильных цепочек поставок сырья и полуфабрикатов. Многие поставщики просто уходят с рынка, и мы подбираем аналоги, а лаборатория чётко следит за всеми этими источниками на соответствие заложенным нашими разработчиками рецептурным решениям.

Хотелось бы отметить, что мы постоянно работаем над оптимизацией цен и улучшением качества упаковки, потому что нам важно, чтобы продукция доходила до конечного клиента в целости и сохранности. Помимо всего этого, очень важным фактором являются также обучение персонала, в том числе и сотрудников лабораторий, на производстве и периодические курсы повышения квалификации.

– Возможно, думаете над открытием новых направлений в производстве?

– Мы всегда думаем о расширении нашей линейки, чтобы соответствовать самым высоким требованиям клиентов.

Кроме того, мы, обладая богатым опытом в специальных покрытиях и материалах, запустили новый бренд PoliProtect (www.poliprotect.ru), в котором аккумулировали все наши знания и опыт. Запустили материалы: например, для разметки крупных площадок. Разработали полиуретановый лак с люминофором, который применяется в дизайнерском ремонте: он светится в темноте, создавая эффект подсветки. Создаются самые разнообразные дизайнерские решения: можно рисовать ландшафты и прочие картины. Одновременно в этих продуктах собраны все самые лучшие свойства, обеспечивающие долгосрочную защиту окрашиваемой поверхности. Мы очень гордимся тем, что помогаем нашим клиентам. Это доказывают сотни тысяч благодарностей, которые мы получаем и от частных лиц, и от компаний, которые сотрудничают с нами.

– Являетесь ли вы членом ТПП и, если да, почему это важно для вас?

– В этом году мы подали заявку на вступление в Торгово-промышленную палату Сергиево-Посадского городского округа и надеемся, что в конце февраля войдём в состав этой замечательной организации. Хотелось бы с ней плотно сотрудничать, потому что я знаком со многими сотрудниками и руководителями ТПП и знаю, как они помогают в коммуникациях с городской администрацией и со внешними связями через каналы ТПП России.

– У большинства производственных предприятий сейчас есть одна общая проблема: кадровый дефицит. Как справляетесь с ней, какие меры принимаете?

– Мы, как и почти любая российская производственная компания, испытываем кадровый дефицит, который усугубля-

«Хотелось бы отметить проект «Поморская Шхуна». Ребята в Архангельске строят деревянное судно по аутентичным чертежам и хотят двинуться на нём в кругосветное путешествие. Со своей стороны, мы бесплатно предоставляем им материалы, которые защитят их шедевр от всех агрессивных воздействий океана и помогут пройти этот трудный путь».

ется в условиях активного роста предприятия. Но мы делаем ставку на молодёжь! Мы видим её заинтересованность в работе и, со своей стороны, прилагаем максимальные усилия для обучения, развития и продвижения по карьерной лестнице молодых людей, для достойной оплаты труда. Несмотря на то, что сейчас говорят о незаинтересованности современной молодёжи, у нас совершенно иное видение этого вопроса. Молодые люди приходят очень ответственные, заряженные, с горящими глазами. Мы прилагаем максимальные усилия, чтобы их инициатива и рвение не угасли, позволяем им раскрыться, стимулируем их материально во всех их начинаниях. Мы действительно ценим нашу молодёжь и надеемся, что это обоюдно.

– Мы подошли к очень важной теме: коллективу. Ведь от команды зависит успех практически любого бизнеса! Расскажите о своей. Специалисты каких специализаций и квалификации у вас работают?

– Да, коллектив, специалисты, кадры – это самое ценное для любой компании, которая активно развивается и существует на рынке. И мы не исключение. У нас в штате есть разработчики, которые могут создать практически любой требуемый продукт, который будет востребован на рынке: с устойчивыми показателями, соответствующими мировым стандартам. У нас есть технологии, которые контролируют качество продукции непосредственно в производственном процессе.

У нас трудятся специалисты, которые имеют большой опыт работы на лакокрасочных производствах, знают все тонкости технологического процесса, а также свойства материалов для того, чтобы оперативно контролировать, менять рецепт, если вдруг что-то пошло не по плану.

Нельзя не коснуться темы логистики, складской и транспортной, специалисты которой позволяют оперативно, практически день в день, отгружать заказы, приходящие от клиентов, что они очень ценят.

Производственный блок – это люди, которые изготовляют те замечательные продукты, которые потом радуют наших клиентов.

Коммерческий отдел взаимодействует с нашими потенциальными покупателями и клиентской базой, круглосуточно и без выходных обеспечивает связь по всем сложным вопросам. Очень помогает нашим клиентам наша служба технической поддержки.

Мы имеем большой пул специалистов с богатым опытом не только в лакокрасочной сфере, но и в разных соответствующих направлениях, что и позволяет компании двигаться вперёд и активно расти.

– Компания активно занимается благотворительностью в русле своей деятельности: оказывает помощь клубу судомоделирования, способствует предоставленными материалами постройке деревянного мачтового судна по старинным чертежам. Это очень интересная и неординарная деятельность, читателям было бы интересно узнать подробности.

– Мы не очень любим рассказывать о благотворительности, потому что это внутреннее дело – и каждой компании, и каждого человека. Но эту тему хотелось бы осветить вот в каком аспекте. Мы хотели бы отметить труд педагогов внеклассных занятий, клубов и кружков, которые занимаются с нашими ребятами, подростками, отвлекая их от гаджетов и улицы, высоко оценить их вклад в обучение и развитие нашего подрастающего поколения. И одно из таких объединений – это клуб судомоделирования, действующий в Сергиевом Посаде. «Полимер Марин» оказывает этому клубу помощь, в том числе по снабжению нашими материалами для моделей.

– Какими успехами за прошедший год больше всего гордитесь?

– Здесь, наверное, стоит отметить практически двукратное расширение ассортимента продукции и успешное внедрение этих материалов на рынок. В настоящий момент мы практически полностью удовлетворяем потребности рынка по ремонту, окраске, восстановлению яхт, лодок, катеров, судов и другой водной техники. Также хотелось бы отметить вывод на рынок однокомпонентной необрастающей краски и чистящего средства, позволяющих сохранять устойчивость от обрастаний покрытия днища плавсредств ниже ватерлинии. Немаловажным кажется и то, что в нашем коллективе увеличилось число молодых специалистов.

– Каковы планы предприятия на наступивший год? А на более отдалённую перспективу?

– В этом году мы планируем расширить географию применения наших материалов не только в России, но и в странах Евразийского союза и Беларуси. Усилить отдел продаж, активнее работать с агентской сетью, плотнее общаться с дистрибьюторами, которые предлагают на рынке подобные материалы, закупать новое оборудование в связи с растущими объёмами производства, а также совершенствовать качество производства, разрабатывать новые продукты и выпускать их на рынок. Один из таких – это Polimer Marine Universal, материал для окрашивания портовых конструкций, а также ограждений, который мы запускаем по просьбе наших клиентов. А если говорить о более отдалённой перспективе, конечно, планы у нас самые амбициозные!

КОМПАНИЯ «КАЛАНЧА»: «Тридцать лет делаем мир безопаснее, а планету – чище!»

Пожар на Руси, искони деревянной, считался самым страшным бедствием. Нередко древнерусские города, сожжённые супостатами, а иногда и сгоревшие по недосмотру жителей, так и не возрождались более. Старая Рязань и Коршев, Воротынск и Искона, Клещин и Стародуб-Вотский – этот печальный список можно продолжать и дальше. В менталитете россиян и самом русском языке эти ужасные события оставили заметный след: столько пословиц, поговорок, устойчивых выражений связано с разрушительной силой пожара! Самое известное, конечно: «Бояться как огня»; а ещё: «Убежит искра – не потушишь села», «Огонь хороший слуга, но плохой хозяин», «И малая искра сжигает города», «Водой пожар тушат, а умом – в искре душат» и др. Как раз предотвращение такого страшного явления, как пожар, с помощью ума и опыта – в профессиональной компетенции сотрудников компании «Каланча», с генеральным директором которой Владимиром Тарасенко мы побеседовали.

– Владимир Александрович, ООО «Каланча» организовано в 1994 году, всего через год после того, как в России были законодательно разрешены частные компании в области пожарной безопасности. То есть вы были одними из пионеров этого направления в Подмосковье? На какой базе создавалась компания? Что она представляла собой на начальном этапе?

– Действительно, компания родилась в 1994 году, и этот год для нас юбилейный: мы отметили 30-летие. Сказать, что мы были пионерами, наверное, слишком смело. Тогда во всей стране широко развернулось кооперативное движение, и «Каланча» была одной из многих компаний, занимавшейся коммерцией в этой области – сначала на уровне торгово-закупочной деятельности. Сперва просто покупали-продавали первичные средства пожаротушения, огнетушители, рукава и все сопутствующие товары. Но спустя некоторое время, на очередном этапе развития, поняли, что одной торговлей не проживёшь. При этом специалисты, которые создали компанию, обладали научными степенями и фундаментальными знаниями в области процессов горения и тушения пожаров. Поэтому было принято решение о создании собственного производства. Производством подобного оборудования мы занимаемся и по сей день: это установки и модули газопорошкового пожаротушения.

– Какие приоритеты, цели и задачи были выдвинуты при создании компании? Претерпели ли они изменения за прошедшие 30 лет? Что «Каланча» представляет собой сегодня?

– Задачи на начальном этапе, если не считать чисто «торговый» старт, ставились достаточно простые: создание производства и заполнение ниши в области автоматического пожаротушения, тогда ещё неосвоенной. Но в процессе работы при-

шло понимание, что показатели, которые демонстрирует при испытаниях оборудование, можно улучшить и достичь более значимых результатов. Было принято решение развивать это направление. Оно и стало, скажем так, основой концепции компании, её целеполагания и задач на перспективы.

Компания за 30 лет, конечно же, претерпевала многие изменения: модернизировалась, приходили-уходили люди, создавался и креп коллектив. Мы сумели успешно пройти через ряд серьёзных кризисов, связанных с ситуациями, которые переживала вся страна. Были и проблемы, связанные с акционерами или с отсутствием на рынке квалифицированного персонала. Но хотелось бы подчеркнуть, что на данный момент «Каланча» прочно занимает свою нишу на рынке и имеет крепкую основу: все наши сотрудники квалифицированы, мотивированы, хотят работать и понимают, к каким целям стремятся.

И я уверен, что, подходя к 35-летнему юбилею, мы покажем ещё более значимые результаты!

– Есть ли у «Каланчи» девиз, слоган?

– «Делаем мир безопаснее, а планету – чище!»

– Производство уникального противопожарного оборудования – один из основных видов деятельности вашей компании. Расскажите подробнее о своём производстве: его направлениях, локациях, коллективе.

– Да, мы гордимся тем, что занимаемся производством, по сути, уникального оборудования, зарекомендовавшего себя достойно в сфере противопожарной безопасности различных объектов народного хозяйства Российской Федерации и за рубежом. Наша компания базируется в Сергиевом Посаде: производство располагается на Скобяном шоссе, а офис – на улице Пионерской, хотя у нас и в Москве тоже имеется офис.

Основная наша задача – производство установок и модулей пожаротушения. И я могу с уверенностью сказать, что мы на данный момент в состоянии выполнить проект любой сложности по противопожарной защите производства, в том числе повышенной опасности, или самых уникальных объектов наших клиентов. Со своими компетенциями, умениями и опытом мы можем предложить заказчику проекты по защите любого объекта.

– Участвуете ли в программе импортозамещения?

– Оборудование, которое мы производим, состоит на 100% из отечественных комплектующих. В связи с уходом с нашего рынка представителей мировых брендов ряд крупных российских компаний начал ощущать недостаток продукции нашего направления, которая раньше закупалась у наших зарубежных конкурентов. Мы выходили с предложениями на компании «Лукойл», «Газпром» и другие, с предложениями использовать наше оборудование, но такого рода решения – длительный процесс. Так что – да, мы пытаемся участвовать в импортозамещении, но не всё от нас зависит, и хотелось бы, чтобы этот процесс шёл более активно.

– Каков ассортимент вашей продукции? Какими новинками особенно гордитесь?

– В постоянном ассортименте продукции нашей компании – ряд модулей для пожаротушения, производящихся серийно. Но, как я уже говорил, мы способны защитить объект любой сложности и в большей степени гордимся теми вещами, которые производим не серийно, а по техническим заданиям заказчиков. Это в основном различные установки газопорошкового пожаротушения.

В прошлом году нас пригласили поучаствовать в проекте «Безопасная Арктика», мы провели испытания в Новом Уренгое: тушили пожар в условиях разгерметизации газового фонтана. При этом нами было произведено и продемонстрировано уникальное изделие, которым заинтересовался Газпром. Вот такие штучные вещи – наши ноу-хау и наше будущее! Мы будем развивать подобное производство, чтобы иметь возможность предложить больше таких вариантов нашим клиентам.

– Вы занимаетесь разработкой новейших систем противопожарной защиты, и часть из них не имеет аналогов в мире и защищена российскими и международными патентами. Расскажите об этой стороне деятельности компании подробнее.

– Компания не стоит на месте, потому что отсутствие развития «смерти подоб-

Компания «Каланча» основана в 1994 году группой специалистов оборонных предприятий. С тех пор прошла путь от небольшой торговой фирмы до одного из лидеров российского рынка противопожарного оборудования.
Сегодня «Каланча» – компания, включающая в себя подразделения, занимающиеся разработкой, производством, продажей, монтажом и обслуживанием всех типов противопожарного оборудования.
Подразделения НИОКР компании проводят не только конструкторские работы, но и базовые исследования, позволяющие «Каланче» создавать продукты, не имеющие аналогов в мире.
Изобретения инженеров компании защищены российскими и международными патентами.
Производственное подразделение осваивает технологии изготовления новых изделий, создавая линии для серийного выпуска не только проверенных временем, но и новых продуктов, а также продукцию под «штучные», нетиповые проекты.
География присутствия компании постоянно расширяется.
«Каланча» сегодня является поставщиком противопожарного оборудования для крупнейших компаний страны.

но». Все наши действия направлены на эволюцию, на то, чтобы двигаться вперёд.

Сама технология газопорошкового пожаротушения не имеет аналогов в мире. Те наработки, результаты, к которым мы пришли, – плод труда всего коллектива. Мы продолжаем развивать эту технологию. У нас есть испытательный стенд, лаборатории, мы регулярно проводим испытания наших задумок, оттачиваем качество продукции, проверяем конструктивные особенности выпускаемых систем. Всё это позволяет нам двигаться вперёд. А ряд наших идей, изделий и продуктов действительно защищён не только российскими, но и международными патентами, что позволяет нам чувствовать уверенность и продолжать движение.

– Какие услуги пользуются наибольшим спросом у ваших клиентов? Кто ваши заказчики?

– Я уже упоминал, что наша компания оказывает клиентам услуги по проектированию и монтажу, также мы производим шефмонтажные и пусконаладочные работы. Проектирование – это один из основных видов нашей деятельности. У нас квалифицированные специалисты, и мы стараемся привлекать молодые кадры, хоть это и сложно, потому что специалистов нашего профиля на рынке не хватает.

У нас есть заказчики, которым нужны небольшая техническая помощь и поддержка, а есть те, кто хочет, чтобы мы сделали для них полноценный проект системы противопожарной безопасности: это и автоматика, и модули, и система оповещения, и услуги по монтажу. Шефмонтажные работы очень востребованы у наших крупных заказчиков, таких как дочерние предприятия Роснефти, Газпрома, Лукойла. Наши специалисты регулярно выезжают на площадки, где идёт монтаж оборудования.

Также одна из основных услуг – это пусконаладочные работы, когда наши специалисты собирают шкафы управления автоматикой, и эти шкафы потом устанавливаются на объекты и отлаживаются. Наши специалисты обладают всеми компетенциями в таких работах, поэтому мы предлагаем заказчику совместное решение серьёзных вопросов по защите объектов от пожаров.

– Вы тесно сотрудничаете с профильными НИИ и академиями. Расскажите об этом сотрудничестве.

– Сотрудничество с профильными НИИ и другими подобными организациями из области пожарной безопасности «Каланча» ведёт давно, и со многими мы стали не просто соратниками, но и друзьями. Постоянно участвуем в различных мероприятиях, которые проводят наши коллеги. Нас регулярно приглашают для участия в каких-то программах, связанных с новыми разработками. «Каланча» – в топе предприятий, которые плотно сотрудничают с такого рода учреждениями.

Также хочу добавить, что компания с 2010 года входит в состав Технического комитета по стандартизации Российской Федерации, и занимаем там лидирующие позиции. «Каланча» за это время сама разработала несколько государственных и межгосударственных стандартов. Мы принимали участие в разработке сводов правил и других нормативных документов.

Также мы ведём работу с МЧС Российской Федерации.

Наша компания тесно сотрудничает с общественными организациями, и это помогает нам двигаться вперёд.

В профессиональных кругах нас уважают, ценят, приглашают для участия в различных важных делах, и мы гордимся этим.

– Какова география деятельности вашей компании? Планируете ли её расширение?

– Наша география сегодня – вся Россия и ближнее зарубежье: Казахстан, Узбекистан, Азербайджан. Мы расширили своё присутствие в странах СНГ.

Ведём международный диалог и с партнёрами из Арабских Эмиратов и Саудовской Аравии. Большой проект был реализован нами в Индонезии в 2017 году, и контакты с этой страной продолжаются. Мы постоянно пытаемся расширить своё присутствие не только в России и странах СНГ, но и в остальном мире. Сейчас наши специалисты принимают участие в крупнейшей энергетической выставке ADIPEC в Абу-Даби (ОАЭ), проходящей в ноябре. Мы в ней принимаем участие второй раз, впервые участвовали ещё в 2017 году.

Мы чувствуем заинтересованность арабского мира. Думаю, наши специалисты вернутся оттуда с хорошим багажом, с контактами, которые позволят нам уже в ближайшей перспективе планировать какие-то шаги на рынке арабских стран. Будем стараться развить свой успех на внешних рынках.

– Технический прогресс не стоит на месте, в том числе и в области пожарной безопасности. Какие новые тренды есть в этой области? Удаётся ли им следовать?

– Рынок пожарной безопасности довольно консервативен с точки зрения внедрения каких-то новинок. Всё принципиально новое в области пожаротушения появлялось ещё на излёте XX века. На данный момент все известные виды пожаротушения просто модернизируются, оттачиваются, доводятся до определённой кондиции, чтобы можно было предложить заказчикам оптимальные решения для защиты их объектов. Каких-то особенных прорывов в области автоматического пожаротушения я пока не вижу. Но в технологиях, которые на данный момент существуют, есть возможность улучшить технические характеристики, поднять качество и этим привлечь клиента.

– Довольны ли вы результатами, с которыми «Каланча» пришла к юбилею?

– Как руководитель компании, не могу сказать, что меня стопроцентно устраивают результаты, потому что вижу, где и что нужно дорабатывать. Тем не менее я очень рад, что «Каланча» подошла к своему юбилею на подъёме.

У нас есть коллектив, вдохновлённый общей идеей, которым я очень горжусь и в котором рад работать. Все заслуги компании, с которыми она пришла к юбилею, – заслуги этого коллектива. Очень приятно осознавать, что тебя окружают люди, которые способны решать серьёзные задачи и целенаправленно двигаться вперёд. Я думаю, что к 35-летию мы придём с ещё более значимыми результатами!

Я горжусь, что работаю в «Каланче», горжусь своими сотрудниками и нашей компанией и всемерно будут содействовать её развитию.

– Каковы планы фирмы «Каланча» на ближайшие год-два? А на более отдалённую перспективу?

– Планы амбициозные: хотим модернизировать производство, сейчас заняты подготовкой проекта участия в сергиево-посадском индустриальном парке «Сватково». В ближайшие годы начнём строительство там своих корпусов, установку нового серьёзного оборудования, которое поможет повысить эффективность производства и производительность труда. Люди пройдут повышение квалификации, мы сможем производить продукцию значительно лучшего качества, и я думаю, что в недальней перспективе «Каланча» станет серьёзным предприятием, способным значительно усилить свои позиции на рынке и отвоевать его часть у конкурентов.

Надеюсь, что через несколько лет мы станем компанией с более серьёзными амбициями, интересами и задачами, продолжим развиваться и поддерживать противопожарную безопасность в РФ на высшем уровне.

Оборудованием производства компании оснащены пожароопасные объекты Министерства обороны РФ (в том числе склады боеприпасов). Проводится активная работа по продвижению продукции компании за рубеж, в страны-лидеры мировой нефтедобывающей отрасли.
Основой деятельности компании являются совершенствование технологий пожаротушения и, как следствие, обеспечение наиболее высокого уровня пожарной безопасности населения и промышленных объектов.

ЦЕНТР ОФОРМЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ «РАДМИЛА»: «С Радостью приобретаем и забот не знаем!»

Тот, кто когда-нибудь сталкивался с вопросами покупки или продажи недвижимости, сдачи или съёма помещений в аренду, прекрасно помнит, что это, как правило, сопряжено с тяжёлым стрессом и массой проблем. Боязнь прогадать и быть обманутым способна отравить даже столь радостный процесс, как покупка собственного жилья. А хотите покупать и продавать, сдавать и снимать с радостью? Тогда вам – в ЦОН «Радмила»!
Мы побеседовали с руководством и сотрудниками центра, чтобы узнать, из чего складывается успех компании.

РАДА СЫЗОНЕНКО,
генеральный директор

– Рада Петровна, центр оформления недвижимости «Радмила» уже пять лет на рынке недвижимости Сергиево-Посадского района. А как всё начиналось? Кто основал агентство, когда и на какой базе? Почему было выбрано это направление бизнеса?

– Компанию я основала вместе с сестрой, Тамарой Ермишиной, в начале января 2020 года. Решение было спонтанным, принятым в течение недели. На тот момент я четвёртый год работала в компании «Градомиръ» руководителем юридического отдела, компания в тот момент расширяла свои филиалы, в подчинении у меня было 10 юристов из пяти филиалов, и в какой-то момент я поняла, что хотела бы работать в более спокойном режиме. Опыту работы и атмосфере в компании «Градомиръ» я очень благодарна: это профессионалы своего дела, и я рада, что именно там начала свой путь.

После увольнения были приглашения от других компаний, но я не хотела идти снова к кому-то в подчинение и приняла решение о создании своей компании. Не скрою: было очень страшно… Но я очень люблю свою работу, мне приносит огромное удовольствие, когда клиенты получают ключи от своей новой недвижимости. Это направление я так долго искала, мне было с чем сравнить, так как был опыт работы в страховой компании, помощником адвоката, и эти направления мне не приносили эмоционального удовлетворения.

В качестве части названия компании я использовала своё имя, потому что многие в городе меня знали, и благодаря этому названию многие клиенты меня нашли и обратились повторно. Так мы и начали свою работу.

Но у этой «сказки» есть ещё «присказка». И так как этот номер журнала посвящён Сергиеву Посаду, нельзя не рассказать о чудодейственной скорой помощи Преподобного Сергия Радонежского в моей жизни.

Моя история в этом городе неразрывно связана с его Основателем.

Зимой 2015 года я приехала в Лавру, чтобы обратиться к Преподобному Сергию с молитвой о помощи, так как на тот момент ситуация была крайне бедственной. Наша семья покинула родной город Донецк из-за начала военных действий, мы проживали в Ростовской области в съёмном жилье, мои родители с сестрой и племянником и я работали как могли, но было очень тяжело.

Приехав в Сергиев Посад, я ощутила невероятное душевное спокойствие, мне очень захотелось остаться в этом городе, и я стала искать вакансии. И скоро нашла вакансию юриста по недвижимости в компании «Градомиръ», сразу устроилась на работу, и так началась история «Радмилы» в Сергиевом Посаде. Вот такая неоценимая скорая помощь Преподобного Сергия случилась в моей жизни…

– Вы являетесь членом Гильдии риэлторов по Московской области. Какие преимущества это даёт клиентам, которые к вам обращаются?

– Во-первых, это гарантия нашего профессионализма (знаний, умений, добропорядочности), подтверждённая аттестацией в ГРМО и отображаемая на сайте единого реестра: https://reestr.rgr.ru.

Во-вторых, это досудебное разрешение возникших непредвиденных ситуаций.

В-третьих, дополнительные проценты, предоставляемые банками-партнёрами при оформлении сделок.

Немаловажно получение бонусов от компаний-партнёров в виде скидок и бонусов при покупке недвижимости от компаний-партнёров, таких, например, как «Хофф».

Кроме того, страхование профессиональной ответственности членов ГРМО обеспечивает дополнительную защиту интересов клиента. Что, конечно, клиентов тоже привлекает.

– Довольны ли вы результатами, с которыми компания пришла к своему первому, 5-летнему юбилею? Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

– Очень довольна: очевиден рост компании, мы узнаваемы. Повсюду наша реклама: в МФЦ Сергиева Посада, в центральном отделении Сбербанка, на телевидении «Радонежье ТВ», в местной газете «Вперёд», а самое главное – количество клиентов по рекомендации, уровень положительных отзывов и благодарностей растёт.

Перспективная задача – развить наше новое направление по подбору новостроек, мы оказываем услугу по подбору квартир в новостройках для наших клиентов бесплатно, сотрудничая с многочисленными застройщиками в Москве и области. Будем делать всё возможное для развития этого направления.

ТАМАРА ЕРМИШИНА,
заместитель генерального директора

– Тамара, что представляет собой ваше агентство сегодня: локации, коллектив? Расскажите подробнее о сотрудниках: профессионалы каких специализаций и квалификаций у вас работают?

– Наше агентство сегодня – это команда профессионалов на рынке недвижимости Сергиево-Посадского городского округа и ближайшего Подмосковья.

Коллектив наш состоит из сотрудников, имеющих опыт работы более чем семь лет в сфере недвижимости. Все наши семеро сотрудников имеют статус сертифицированных агентов по недвижимости – брокеров, успешно прошли аттестацию своих знаний в Гильдии риэлторов по Московской области и постоянно повышают уровень своих знаний на конференциях и онлайн-обучениях.

Наше агентство представляет собой специализированную компанию, которая продаёт и сдаёт недвижимость, подбирает квартиры и дома в аренду, занимается оформлением недвижимости и земельными вопросами. Наш офис находится в центре города, по адресу: проспект Красной Армии, д. 139б, недалеко от Свято-Троицкой Сергиевой Лавры.

– Какие виды услуг в сфере недвижимости оказывает ваше агентство? На чём специализируетесь? Какие из услуг пользуются сегодня наибольшей популярностью?

– Мы помогаем нашим клиентам по разным направлениям:

- продажа и покупка недвижимости;
- аренда недвижимости;
- юридическое сопровождение сделки и проверка недвижимости;
- подбор квартиры в новостройках по всей МО и г. Москве;
- земельные вопросы по Сергиево-Посадскому округу;
- юридические услуги и судебные вопросы.

Наибольшей популярностью среди услуг у нас пользуются услуги по продаже недвижимости и юридическое сопровождение сделок.

При продаже недвижимости мы стараемся для нашего продавца максимально охватить рынок на рекламных площадках, делаем еженедельные продвижения объектов в рекламе, расклейки, баннеры, постоянно держим обратную связь. Это в совокупности даёт хороший результат, и продавец, доверивший нам продажу своей недвижимости, доволен и с удовольствием рекомендует нас своим друзьям.

Сергиев Посад – небольшой город, и сарафанное радио здесь отлично работает. Название нашей компании у многих жителей на слуху, к нам сейчас продавцы сами обращаются по вопросу продажи недвижимости, потому что понимают, что с нами лучше, и мы гордимся своей безупречной репутацией и хорошими отзывами.

– Каково всё же «географическое покрытие» деятельности агентства? Не планируется его расширение?

– Наш родной город и основная территория нашей работы – Сергиев Посад.

Но многие клиенты к нам обращаются по рекомендации и из Москвы, Мытищ, Ногинска, и таких клиентов мы сопровождаем на всех этапах сделки, несмотря на удалённость.

У нас нет цели расширять штат, открывать дополнительные филиалы; наша задача – качественно оказывать услуги и не терять доверие клиентов и свою высокую репутацию.

При расширении штата контроль качества услуг зачастую теряется, поэтому мы решили, что будем придерживаться принципов сохранения качества и репутации у нас в городе. Нас немного, но мы претендуем на статус лучших!

ЛЮДМИЛА ГОРДЕНКОВА,
специалист по налоговым вопросам, получению налогового вычета и страхованию

– С какими страховыми компаниями у вас имеются партнёрские договорённости относительно оформления страхования для ваших клиентов? Почему именно с ними?

– Мы сотрудничаем с АО «АльфаСтрахование». Это крупнейшая страховая компания, которая зарекомендовала себя как надёжный партнёр. Так как наши клиенты берут ипотечные кредиты на долгий срок, мы предлагаем страховать их имущество в лучшей страховой компании на рынке, и, как показывает практика, стоимость услуг для наших клиентов в АО «АльфаСтрахование» значительнее ниже, чем в иных компаниях.

– Возможно, вы хотели бы рассказать вашим потенциальным клиентам что-то важное по налоговой тематике, а мы не догадались спросить?

– В нашем агентстве недвижимости клиенты получают предпродажную консультацию по налогообложению, мы помогаем законно оптимизировать налог к оплате и правильно определить сроки владения.

Далее, после проведения сделки, мы своим клиентам напоминаем о необходимости сдачи декларации и полностью для них подготавливаем пакет документов и с ними сдаём, следим за решением и проверкой налоговой инспекции. Были случаи, когда мы вместе с клиентами ходили в налоговую и отстаивали свою позицию, доказывали правомерность наших доводов.

Кроме того, мы помогаем подать документы на получение налогового вычета.

Однозначно, мы своих клиентов не бросаем: для нас сделка завершается, когда наш продавец получил уведомление из налоговой инспекции об успешной сдаче декларации, а покупатель получил налоговый вычет!

ТАМАРА АБРАМОВА,
юрист по недвижимости, ипотечный брокер

– Тамара, есть у «Радмилы» девиз, слоган? В чём компания видит свою миссию?

– Наш девиз: «С Радостью приобретаем и забот не знаем!»

Свою миссию мы видим в плодотворном сотрудничестве с каждым клиентом, который при любых вопросах с недвижимостью решительно мог бы обратиться к нам повторно и рекомендовать другим.

– Какие гарантии получают от «Радмилы» продавцы и покупатели? Вы обещаете «юридическое сопровождение сделок по реализации всех видов недвижимого имущества». Что это означает на практике?

– Услуги по юридическому сопровождению сделок – одни из самых популярных среди клиентов, которые самостоятельно находят для себя объект недвижимости, но провести сделку затрудняются. Это происходит, в частности, из-за того, что сейчас очень высок уровень рисков: каждый третий признаёт себя банкротом, вследствие чего сделку могут аннулировать. Чтобы исключить все риски, нужна помощь профессионального юриста по недвижимости, который знает актуальные изменения на рынке, умеет правильно провести проверку объекта и продавца и проконтролировать процесс сделки.

По результатам проверки мы выдаём письменный юридический отчёт, в котором отражаем все риски покупки недвижимости и даём своё заключение. Наша профессиональная деятельность застрахована, поэтому мы оказываем услуги с гарантией.

Наше агентство оказывает услуги по юридическому сопровождению сделок по г. Москве и всей Московской области. Многие клиенты заказывают у нас дистанционную проверку недвижимости.

В услуги юридического сопровождения сделки входят:

- проверка недвижимости и самого продавца;
- выдача письменного заключения;
- составление договоров, актов передачи, расписок;
- ведение переговоров и составление схемы сделки;
- участие юриста в переговорах на авансе, сделке и на передаче объекта;
- контроль за безопасными расчётами и регистрацией сделки.

– С какими банками и страховыми компаниями страны у вас имеются партнёрские договорённости относительно получения ипотечного кредитования для ваших клиентов?

– В перечне наших банковских партнёров более десятка банков, таких как ПАО «ВТБ», АО «Альфа-Банк», Т-Банк, ПАО «Сбербанк» и другие. Подача заявок на ипотеку в эти банки через нас гарантирует клиенту удобство, безопасность, а самое главное – скидку на ставку и снижение стоимости страхования жизни и объекта.

ИГОРЬ ЗАГРЕБА,
ведущий специалист по продаже вторичной недвижимости

– Игорь, можно ли сказать, что современный покупатель в Московской области предпочитает «вторичку» новостройкам? Каковы преимущества у вторичного жилья? Легко ли продать вторичное жильё в вашем округе?

– Однозначного ответа на вопрос, предпочитает ли современный покупатель вторичное жильё новостройкам, нет. Выбор зависит от конкретного покупателя. К преимуществам вторичного жилья относится целый ряд пунктов.

Во-первых, это возможность сразу въехать в квартиру после покупки. Как правило, во вторичном жилье есть элементарные удобства: отопление, вода, электричество, канализация. Не нужно выравнивать стены, делать проводку, варить трубы, стелить полы.

Во-вторых, вторичное жильё имеет готовую инфраструктуру: в давно застроенном районе всегда есть дороги для автомобилей и пешеходов, регулярно ходит общественный транспорт, имеются детские учреждения, поликлиники, магазины.

Кроме того, вторичный рынок в несколько раз больше, чем первичный. Один из главных положительных финансовых факторов при приобретении вторичного жилья – у покупателей есть возможность торга с продавцом.

Легко ли продать вторичное жильё – зависит от многих факторов. Но в настоящее время, когда рынок недвижимости находится в нестабильном состоянии, самостоятельно продавцу это делать некомфортно по ряду причин – назойливые звонки риелторов, предлагающих свои услуги; удорожание рекламы на интернет-площадках; малый охват аудитории; отсутствие знаний и опыта в проведении сделок, – поэтому лучше обратиться к услугам профессионалов.

– Кто чаще интересуется жильём в «поживших» домах: местные жители или приезжие? Какая схема покупки вторичного жилья сейчас наиболее популярна?

– Наш город пользуется популярностью у приезжих, приобретающих жильё как в новостройках, так и в «поживших» домах. Не менее интенсивно интересуются вторичным жильём и местные жители, которые по тем или иным жизненным обстоятельствам меняют свою жилплощадь.

Наиболее популярна сейчас схема покупки вторичного жилья через услугу в ООО «Домклик»: это безопасные расчёты и электронная регистрация купли-продажи объекта недвижимости максимум за два дня.

КИРА КАЗАКОВА,
ведущий специалист по новостройкам

– Кира, вы работаете с разными застройщиками по Московской области и Москве. А насколько велик сейчас у покупателей спрос на жильё в новостройках? Существенно ли он изменился в связи с изменениями условий ипотечного кредитования?

– В связи с повышением ставок по ипотеке на вторичное жильё спрос на новостройки действительно вырос. Но если сравнивать заинтересованность покупателей в первичном рынке, то он существенно ниже, чем был до 1 июля 2024 года. К большому сожалению, льготная ипотека стала доступна лишь семьям с ребёнком до семи лет либо сотрудникам IT-сферы. Что существенно снижает спрос большого пласта платёжеспособного населения, у которого есть дети старше 7-летнего возраста.

– А какие новостройки могут сейчас предложить потенциальным покупателям Сергиев Посад и округ? Большой ли на них спрос? Кто чаще интересуется жильём в новостройках: местные жители или приезжие? А есть ли среди них москвичи? Какая схема покупки жилья в новостройке сейчас наиболее популярна?

– Чтобы что-то предложить покупателю, сначала необходимо выявить его потребности. Предположим, если рассматривать доступное жильё, то я бы отметила ЖК «Новое Сватково», ЖК «Клевер» и ЖК «Олимп». Здесь можно подобрать квартиру на любой бюджет и для абсолютно разных целей. Спрос есть, и в основном от местных жителей.

В настоящий момент набирает обороты удалённое оформление сделок в новостройках. Во-первых, это упрощает бумажную историю. Во-вторых, сокращает время на поездки к застройщику. В-третьих, снижает риски с наличными расчётами, а в-четвёртых – покупатель может приобрести жильё в любой точке нашей необъятной страны, не выходя из дома!

ЮЛИЯ ЛАМПЕЕВА,
ведущий специалист по продаже загородной недвижимости и аренде

– Юлия, с началом пандемии спрос на загородную недвижимость начал расти в геометрической прогрессии. А сейчас какая тенденция на рынке, наблюдается ли некий «откат» на прежний уровень спроса? Люди предпочитают строить дома или покупать готовые?

– Да, нынешняя ситуация подкосила возможности ипотечных покупателей. И на фоне этого спрос получил откат. Но остаются покупатели со своими накопленными средствами, которые ещё при пандемии поняли, что свой дом – это больше жилых квадратов за те же деньги, это закрытая придомовая территория, это всегда свободная парковка для твоего авто, отсутствие соседей за стенкой, это свежая зелень с собственной грядки, шашлыки, баня и бассейн в любое время. И кстати: в это время заметно быстро размылась разница между дачными посёлками и землями населённых пунктов. Потому что всё это, включая постоянную регистрацию, безопасность и хороший сервис, стало возможно в ДНТ и СНТ круглый год и без проблем.

Молодёжь с 30 до 45 предпочитает строиться: у них есть силы, азарт и понимание, чего они хотят. Люди старше 45 лет в основном покупают уже готовую отремонтированную недвижимость. Но все ситуации индивидуальны.

– Говорят, в связи с изменениями в ставках ипотечного кредитования необычайно высок спрос на аренду? Так ли это? Какие объекты пользуются наибольшей популярностью у арендаторов?

– Да, спрос на аренду вырос. Ведь, несмотря на падающую покупательную способность, людям надо где-то жить. На фоне этого и цены на аренду выросли. Но славянский менталитет, привычка жильё покупать, а не пользоваться наёмным, собирать, приумножать нажитое добро и передавать его детям, всё ещё сильны. Поэтому, живя в арендованной квартире, люди стремятся к покупке своего жилья. Потому аренда для всех – вариант временный, пока не стабилизируется ситуация с экономикой.

Одно из направлений в нашей компании – это услуга по сдаче в аренду «под ключ», наш собственник может находиться в другом городе, а мы полностью занимаемся арендой, передаём оплату и решаем бытовые вопросы с арендаторами.

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
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

На правах рекламы

СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ МУЗЕЙНЫЙ КОМПЛЕКС

СМК ЧУК

Частное учреждение культуры «Сергиево-Посадский музейный комплекс»

Музей Брендовъ, истории и дизайна упаковки

museumofbrands.ru

Музей брендов, истории и дизайна упаковки – это музей, в котором представлены упаковка кондитерских, парфюмерных, продовольственных и других компаний XIX-XX веков, продукты уникального художественного дизайна. Отдельное внимание уделено развитию предпринимательства в России.

МУЗЕЙ СОВЕТСКОГО ДЕТСТВА

cccp-toys.ru

Музей советского детства посвящён играм и игрушкам советских детей периода с 1950-х до 1990-х годов, истории их создания и педагогической составляющей. Также здесь представлены предметы из быта советского ребёнка. Более 5000 экспонатов, в том числе культурные ценности. В музее представлены интерьерные комнаты с обстановкой прошлых лет, для детей проводятся мастер-классы.

МУЗЕЙ ЧАСТНЫХ КОЛЛЕКЦИЙ

vk.com/museum_collections_sp

Музей частных коллекций – это сменное выставочное пространство уникальных коллекций из разных уголков России. В основе лежит собрание семьи Жильцовых: виниловые пластинки, открытки, значки, марки, диафильмы и многое другое.

На правах рекламы

ГОСТЕПРИИМНЫЙ СЕРГИЕВ ПОСАД

visit-sposad.ru

Туристский информационный центр – первый помощник туриста в городе

Тел. +7 (901) 528-73-11

Семён и Олеся Жильцовы: «Роль частных музеев в сохранении культурного наследия страны достаточно велика»

О миссии частных музеев в развитии туризма и культурной жизни в целом мы побеседовали с известными в городе людьми: Семёном Жильцовым, директором частного учреждения культуры «Сергиево-Посадский музейный комплекс», президентом Союза частных музеев и коллекционеров России (СМК), и его супругой, учредителем комплекса Олесей Сергеевной.

– Семён, Олеся, у вас семейный бизнес. Что для вас, как для семьи, значит город Сергиев Посад? А какую роль в городе играет ваш Сергиево-Посадский музейный комплекс?

– Даже если посмотреть довольно отвлечённо, Сергиев Посад – уютный, тихий и красивый подмосковный город, с богатой историей и уникальным духовным значением. Для всей нашей семьи Сергиев Посад – родной и любимый город. Семён здесь родился, учился, получил высшее образование. Он не просто коренной житель, он из семьи, живущей здесь уже в пятом поколении! Мы являемся многодетной семьёй, и наши дети здесь ходили в детский садик, а теперь учатся в школе.

Сергиево-Посадский музейный комплекс является одним из популярных туристических мест. У каждого туриста нашего города, в зависимости от возраста, интересов, профессии, хотя бы один из музеев комплекса обязательно предусмотрен в маршруте посещения. Цель нашей работы – сохранить и передать культурные и традиционные семейные ценности, трепетное отношение к историческому наследию и использовать положительный опыт прошлого в воспитании нового поколения.

– Семён Александрович, вы по первому своему образованию были далеки от музейного дела, но сейчас, как вы выразились в одном интервью, «не представляете себе жизни без своих музеев». Как это вышло?

С. А.: – До музейной деятельности я успел поработать в бизнесе, получить опыт на посту вице-президента ТПП Московской области. Создание музея стало для меня новым, в чём-то неожиданным, но очень увлекательным делом, без которого сейчас уже сложно представить себя.

Все музеи мы создавали вместе с супругой. Первым музеем стал Музей советского детства. Его история началась с вопроса наших детей: «Мам, пап, а во что вы играли в детстве?» И понеслось: мы попросили бабушек и дедушек найти наши игрушки и показали их – это были настольные игры, машинки, резиновые игрушки и пупсы. Так, неожиданно для нас самих ожили наши воспоминания о детстве. Появился интерес найти и приобрести игрушки тех лет, которые не сохранились. Дальше – больше: мы посещали антикварные магазины, «барахолки», покупали игры в интернете, заинтересовались историей производства игрушек в СССР, заводами-производителями, редкими моделями и т. д. Когда собрание превысило тысячу предметов, поняли, что хотим показать свою коллекцию людям. Сначала открыли выставку на площади 30 кв. м. Она имела большой успех, что подтолкнуло нас подумать о чем-то более серьёзном. Мы строили бизнес-модель, изучали историю производства игрушек в СССР, искали информацию, готовили экскурсии. Перед открытием Музея советского детства была проделана большая работа. Полученные знания и опыт позволили успешно развивать проект, а впоследствии отрыть в Сергиевом Посаде ещё два музея и туристский информационный центр.

– Семён, на сегодня вы являетесь директором частного учреждения культуры «Сергиево-Посадский музейный комплекс», включающего в себя четыре организации: Музей советского детства, Музей частных коллекций, Музей брендов, истории и дизайна упаковки и туристский информационный центр «Гостеприимный Сергиев Посад». Что представляет собой сегодня ЧУК «Сергиево-Посадский музейный комплекс»? Расскажите подробнее.

С. А.: – Музей советского детства посвящён играм и игрушкам периода с 1950-х до 1990-х годов, истории их создания и педагогической составляющей. Также здесь представлены предметы из быта советского ребёнка. Кроме того, мы рассказываем посетителям историю города, как столицы игрушки. В Загорске в советское время находился единственный всесоюзный НИИ игрушки, который курировал игрушечную промышленность, разрабатывал эскизы игрушек и экспериментальные образцы. Здесь творили художники и скульпторы, педагоги.

Музей частных коллекций находится в том же здании. Здесь проходят выставки уникальных собраний коллекционеров из разных уголков России.

Музей брендов, истории и дизайна упаковки – это музей, в котором представлена упаковка известных кондитерских, парфюмерных, продовольственных и других компаний XIX и XX веков, а также предметы уникального художественного дизайна. На экскурсиях посетители узнают историю упаковки в мире и развития её в России, большое внимание уделено становлению семейного предпринимательства XIX века.

Сергиев Посад – один из самых посещаемых туристических центров страны. В помощь гостям города мы открыли ТИЦ «Гостеприимный Сергиев Посад». В нём можно составить программу: что посмотреть, где остановиться, как куда добраться.

Все эти музеи и инфоцентр являются структурными подразделениями частного учреждения культуры «Сергиево-Посадский музейный комплекс».

– Но начиналось всё с Музея советского детства. Что представляет музей сегодня? У какого контингента, по вашим наблюдениям, больше пользуется спросом? У вас есть некий «портрет среднего посетителя?»

О. С.: – Сегодня Музей советского детства – одно из любимых туристических мест в город. Музей уже третий год подряд имеет наивысшую оценку по отзывам в «Яндексе», получает награды «Золотой стандарт культуры гостеприимства», в 2024 году получил статус «Отличное место на маршруте Золотого кольца России». Мы проводим экскурсии для школьников, студентов, групп «Активного долголетия», но основной наш посетитель – это семьи с детьми, которые хотят показать детям недавнюю, но такую важную историю.

– Олеся Сергеевна, вот у вас семейный бизнес, а это легче или тяжелее, чем его стандартная схема? Задала этот вопрос и невольно вспомнила прибаутку: «Не бери мои игрушки…» Что нужно членам семьи, чтобы преуспеть в семейном бизнесе? Никогда не жалели, что пошли по этой дороге?

О. С.: – В нашем случае семейный бизнес – это общее любимое дело, в котором задействованы все члены семьи, его поддерживают дети. Но нужно понимать, что это тяжёлая работа, потому что она не заканчивается в 18:00 или 19:00, она плавно перетекает домой, заполняет все выходные. Говорят, что семье нужно, прежде всего, набраться терпения и стараться разграничивать работу и дом: приходя домой, как можно меньше говорить о работе. Это нам как раз и не удаётся, мы всё время в творческом полёте, постоянно обсуждаем рабочие процессы, поручения, текущие вопросы, строим планы на будущий день. Мы без преувеличения живём своим делом, главное – чтобы это устраивало всех членов семьи.

Большой плюс семейного бизнеса – это то, что ни одному из бизнес-партнёров не доверишься так, как своей второй половинке. Поэтому не требуется никаких дополнительных проверок, документов и контроля. Конечно, это упрощает схему бизнеса, но при этом каждый из супругов должен чётко понимать, какое направление берёт на себя, какой сектор вопросов закрывает и за что несёт ответственность.

У каждого основателя частного музея должно быть понимание, что дальше будет с его коллекцией и музеем. Для родителей, конечно, целью является передать семейное дело будущему поколению. И для того, чтобы эта коллекция не стала обузой для преемников, она должна быть оформлена, описана, в музее должна быть выстроена работа с персоналом, налажены бухгалтерия и документация, настроены реклама и продвижение и многое другое.

Мы ни разу не пожалели о выборе семейного дела, оно дополнительно объединяет нашу семью, мы смотрим в одном направлении, знаем, куда хотим развиваться дальше, и вместе добиваемся поставленных целей.

Есть ощущение, что до создания музеев мы шли совсем не по той дороге, а когда создали общее дело и почувствовали, что вместе мы имеем большую рабочую эффективность, то пришло осознание, что это и есть тот самый «истинный путь».

– Музей брендов, истории и дизайна упаковки имеет какой-то непростой бэкграунд: он сначала открывался в Москве, потом закрывался, затем переехал в Сергиев Посад… Расскажите эту историю. И о музее, конечно.

О. С.: – История коллекции начинается ещё с начала 1990-х годов, когда главный редактор журнала «Тара и упаковка» Игорь Смиренный и его супруга Галина начали собирать образцы упаковок и этикеток. Благодаря своей профессиональной деятельности они собрали коллекцию более 3000 экземпляров. С 1999 года экспозиция работала в центре Москвы, в здании Политехнического музея, но в 2011 году была закрыта по причине реставрации здания, а коллекция попала на склад, где пролежала в течение десяти лет.

Супруги Игорь и Галина обратились к нам с просьбой принять коллекцию и дать ей вторую жизнь. Мы прониклись жизненной историей Смиренных, тем, как они увлечены этой темой на протяжении стольких лет, как упорно идут к тому, чтобы коллекция приносила образовательную пользу. Так, коллекция перешла из рук одной увлечённой своим делом семьи в руки другой. Мы полгода искали помещение, параллельно писали концепцию и план

развития, в течение года делали ремонт, закупали выставочное оборудование, и только в начале октября 2022 года музей начал свою работу.

Фонды музея располагают уникальными образцами тароупаковочной и этикеточной продукции, а также архивными материалами по истории упаковочной промышленности России XIX-XX веков. Многие экспонаты являются историческими реликвиями, которые существуют в одном или считаном количестве экземпляров. Это неповторимые материальные документы трёх эпох развития российской промышленности, к созданию которых приложили руку известные российские художники и дизайнеры (в том числе Кандинский, Малевич, Родченко и др.). Эти коллекции представляют огромный интерес для современных дизайнеров, конструкторов упаковки, учёных, работающих в сфере производства и потребления упаковочной продукции, преподавателей и студентов профильных специальностей и специализаций. Коллекции музея позволяют представить историю упаковки и этикетки в России на протяжении более чем двухсот лет. Они наглядно показывают последовательную эволюцию художественных и технических приёмов промышленного дизайна как в целом, так и по отдельным отраслям экономики. Это неотъемлемая часть культурного наследия России, а также часть «истории повседневности», где зафиксирована неповторимая атмосфера прошлых эпох.

К тому же мы разбавили экскурсию проведением мастер-классов: по упаковке конфет, по созданию ароматов, декупажу. И маленький бонус для посадского туриста – прямо из музея можно отправить открытку своим друзьям и близким в любой уголок России. В музее проходят лекции по краеведению, временные выставки коллекционеров, лекционный зал используется для проведения образовательных семинаров.

– Семён, создание Музея частных коллекций, как я понимаю, связано с тем, что вы с 2020 года возглавляете Союз частных музеев и коллекционеров России (СМК)? Или я ошибаюсь? Какие коллекции можно увидеть в музее? Там представлены только сменные экспозиции или есть постоянная? Расскажите историю создания этого музея.

С. А.: – Музей частных коллекций создавался раньше, чем появился союз. Этот музей – это сменное выставочное пространство, где экспозиции меняются каждые два-три месяца и соответствуют какой-то определённой теме: например, в Новый год мы по традиции проводим выставки, посвящённые ватным игрушкам и сказкам; были выставки техники, анималистики, выставлялись коллекции, посвящённые цирку, советским мультфильмам, каждый раз это что-то новое. Мы даём возможность коллекционерам и музеям из других регионов на безвозмездной основе выставить свои экспонаты. На одной площадке порой собираются коллекционеры из разных уголков России, а география участников уже довольно обширная: Калмыкия, Воронежская, Владимирская и Ярославская области, Санкт-Петербург и Москва.

Коллекционерам такие выставки дают возможность посмотреть музейную жизнь изнутри, получить новые знания, знакомства, а порой даже пополнить свою коллекцию; были случаи, когда посетители приносили в дар коллекционерам ценные экспонаты. Для музеев это дополнительная реклама, повышение узнаваемости. Музей частных коллекций дал нам понимание, что в музейной сфере важны объединение, общение и обмен опытом.

– Если уж мы начали разговор о Союзе частных музеев и коллекционеров России, руководителем которого вы являетесь, нужно сказать – хотя бы вкратце – об этом интересном явлении. Когда возник союз, какие предпосылки к этому были? Зачем он музейщикам и коллекционерам, чем помогает им? Какую работу ведёт союз? В чём его миссия?

С. А.: – Руководители частных музеев сталкиваются со множеством сложных вопросов и задач, а в пандемию многие музеи оказались на грани разорения. Нужно было профобъединение для защиты интересов музеев и работы с государственными и общественными институтами. Так родилась идея нашей организации. Инициативной группой из руководителей

десяти частных музеев она была поддержана, а меня, как человека, опытного в работе с некоммерческими организациями, попросили возглавить союз. За эти несколько лет нам удалось добиться того, чтобы он превратился в серьёзную структуру, получившую признание со стороны музейного сообщества и государства.

Что касается нашей миссии, это сохранение и приумножение культурного наследия страны, находящегося в частном владении. В России есть множество интересных коллекций, но немалая их часть скрыта от зрителей. Задача союза – открыть для широкого зрителя подобные собрания.

Сегодня СМК объединяет не только более сотни прямых членов – музеев и коллекционеров, – но и включает в себя такие коллективные ассоциации и объединения. Да и сам союз является коллективным членом нескольких организаций: например, ИКОМ России. Мы не гонимся за количеством членов, но дорожим каждым участником и тёплой, дружеской атмосферой. Активно работаем с партнёрами: с Министерством культуры РФ, Российским союзом туриндустрии, НАИТО, Агентством развития профессий и навыков (WorldSkills), Департаментом культуры Ярославской области и др.

– Тот же вопрос можно сформулировать и шире: какой вы видите роль частных музеев в сохранении национального культурного наследия и в развитии туризма?

С. А.: – На мой взгляд, роль частных музеев в сохранении культурного наследия достаточно велика. Дело в том, что большинство частных коллекций скрыты для глаз зрителей, кто-то хранит экспонаты дома в витринах, кто-то – в гараже, а кто-то снимает отдельную квартиру для своей коллекции, но в любом случае эти богатства передаются из поколения в поколение, а отдельные экземпляры или даже полные коллекции передаются в фонды государственных музеев. Сложность заключается в том, что не все частные коллекции хотят принимать государственные музеи по ряду причин, и это достаточно частое явление. В перспективе было бы правильно создать онлайн-площадку для частных коллекций, которые люди хотели бы реализовать или передать.

О. С.: – Что до туризма, его развитие в России идёт семимильными шагами. Путешественники, приезжая в тот или иной уголок России, хотят увидеть местную культуру, природные ландшафты, архитектуру, узнать историю, попробовать местные блюда и погрузиться в атмосферу аутентичности, в чём сильно помогают и частные музеи.

Чем больше в городе таких точек притяжения и достопримечательностей, тем дольше пробудет здесь турист, а это значит, что он будет оплачивать гостиницу, планировать питание в разных ресторанах и кафе, посещать магазины, автозаправки, аптеки и так далее, тем самым многократно увеличивая чек пребывания туриста в данном регионе. Что, конечно, влечёт за собой развитие экономики этого региона.

– Кстати, мы не поговорили о вашем информационном центре: почему возникла необходимость его создания? Какие функции он выполняет? Чем может быть полезен гостям Сергиева Посада? И в каком русле планируете его развивать?

С. А.: – Туристский информационный центр появился естественным путём, когда мы увидели, что посетители музеев не знают, куда отправиться дальше и что ещё посмотреть. И сотрудникам музея приходилось консультировать туристов: какие ещё музеи есть рядом, как добраться до парка и какой ресторан выбрать, где оставить машину или взять авто на прокат. Мы фиксировали вопросы, сформировали перечень услуг и создали туристский информационный центр, в который теперь направляем посетителей для составления туристического маршрута. По факту инфоцентр – это первый помощник туриста в городе. Сейчас туристский информационный центр «Гостеприимный Сергиев Посад» – это отдельная структура в частном учреждении культуры, которая имеет отдел бронирования и продаж билетов в частные музеи, фабрики и мастерские, предоставляет трансфер, проводит обзорные экскурсии по городу и святым местам. Дальнейшее развитие туристского центра буде зависеть от потребностей путешественников.

– Каковы ваши планы на наступивший год? В чём видите свою миссию? А о чём мечтаете?

О. С.: – В 2025 году страна отмечает важный праздник – 80-летие Победы в Великой Отечественной войне. Сергиево-Посадский музейный комплекс готовит подарок для жителей и гостей города: перед Музеем советского детства появится автомобиль ГАЗ М-20, также называемый «Победой». Мы считаем, что не только гранитный мемориал, танк, боевой самолёт или артиллерийское орудие могут напоминать людям о победном 1945-м. «Победа» стала первым в СССР массовым легковым автомобилем и символом послевоенного возрождения страны.

Сейчас мы работаем над экспозицией, посвящённой пионерскому движению и пионерам-героям ВОВ в Музее частных коллекций. Музей брендов, истории и дизайна упаковки представит выставку спичечных этикеток «И спички в борьбе за нашу победу». А Музей советского детства – выставку военной и патриотической игрушки XX века.

К тому же мы ставим перед собой цель расширения музейной деятельности и открытия нового музея, посвящённого советским автомобилям. Что, конечно, тоже прибавит родному городу привлекательности в глазах туристов.

Страховой Дом ВСК:
ваша уверенность в будущем

Число 33 считается особенным во многих культурах: не зря оно часто встречается в сакральных текстах, начиная от лет царствования библейского царя Давида и срока земной жизни Христа и до числа русских чудо-богатырей и возраста Ильи Муромца в момент исцеления от болезни и начала подвигов. Что такое внимание к этому «красивому числу» неспроста, подтверждают и естественные науки: таково, например, количество позвонков в человеческом позвоночнике, основе нашего тела, и спиралей в ДНК, основе земной жизни вообще. В общем, если процитировать Пушкина, «тридцать лет и три года» – срок очень серьёзный, время подведения итогов и постройки новых перспектив.

Страховому Дому ВСК в феврале 2025 года исполнится 33 года. Каковы же итоги этих лет? Компания входит в топ-5 страховых компаний. Она четырежды отмечена благодарностью президента России за большой вклад в развитие страхового дела. Шесть раз становилась лауреатом национального конкурса «Компания года».

О том, какими ещё достижениями гордятся в компании и чем она может быть полезна конкретно вашему бизнесу, нашему изданию рассказали её Вице-президент – Руководитель Дирекции корпоративного страхования г. Домодедово Алексей Волк и Вице-президент – Руководитель Дирекции корпоративного страхования г. Подольск Инна Пахомова.

– Алексей, куда сегодня направлен вектор развития компании ВСК?

А. В.: – Сегодня он, безусловно, направлен в сторону заботы о клиенте. Такой подход делает наши предложения для клиентов более привлекательными и целостными.

– Инна, поясните, какие это предложения, помимо классических страховых услуг?

И. П.: – Помимо страховых услуг, Страховой Дом ВСК предлагает клиентам – юридическим лицам и другие актуальные сформированные рынком услуги. Например, организацию периодических медицинских осмотров для сотрудников предприятий или предрейсовых осмотров для водителей, а также проведение чекапов, замер уровня стресса сотрудников на предприятии и формирование «Светофора (карты) здоровья предприятия». Также компания предлагает услуги для бизнеса в части ИТ-технологий, а именно – посредством дочерней компании XYZ организовывает интеграцию систем под управлением 1С на предприятии. Данное направление сегодня особенно актуально практически на всех предприятиях в связи с уходом иностранных производителей ПО и прекращением поддержки и обновления. Кроме того, текущие версии 1С для управления различными процессами на предприятии требуют обновления и доработки, т. к. часть из них прекратит свою работу с 2025 и 2026 годов.

Корпоративный Университет ВСК является партнёром в корпоративном обучении для предприятий. Университет ВСК имеет более 75 образовательных программ по таким направлениям, как лидерство и менеджмент, продажи и переговоры, изменения и инновации, коммуникация и публичные выступления. Мероприятия проходят в формате бизнес-симуляций, сессий, тренингов, вебинаров, воркшопов.

– А если вернуться к классическому страхованию, какие его виды популярны у ваших клиентов?

А. В.: – Компания сегодня акцентирует внимание на нескольких актуальных видах страхования для юридических лиц, одним из которых является добровольное медицинское страхование (ДМС).

В настоящее время наблюдается дефицит кадров в различных сферах и отраслях экономики. Количество активных резюме постоянно сокращается. Соотношение предлагаемых и ожидаемых затрат вышло из непродолжительного баланса: зарплатные притязания соискателей вновь оказались выше предложений работодателей. Работодателям всё сложнее удовлетворять лояльность сотрудника к компании, а также снижать текучесть кадров. Существует ряд инструментов для удержания и привлечения кадров, и одним из таких инструментов является ДМС для сотрудников.

Мы понимаем, как важно руководству компаний принимать меры, направленные на защиту сотрудников, и при этом обеспечить им возможность оперативного и качественного получения всех необходимых сервисов и услуг.

Благодаря эффективной работе нашей большой команды, доверию миллионов клиентов, новаторскому подходу к решению задач и внедрению современных технологий Страховой Дом ВСК является одной из крупнейших страховых компаний России и входит в топ-5 ведущих страховщиков страны.

Страховые программы ДМС разработаны с учётом пожеланий и отзывов наших клиентов. Многолетний опыт, знание рынка и индивидуальный подход к решению задач позволяют нам предлагать страховые продукты, подходящие конкретной компании.

Мы гарантируем качественный сервис, внимание специалистов, сопровождение в сложных ситуациях и контроль качества предоставляемых услуг на всех этапах действия договора страхования.

– Услуги по оформлению ДМС-страхования сегодня предлагают многие компании. В чём преимущества ВСК?

И. П.: – Наши преимущества – это:

- круглосуточный медицинский контактный центр с минимальным временем дозвона;
- качественное сопровождение и обслуживание договоров страхования;
- инновационные технологии, такие как HR-портал, личный кабинет застрахованного, мобильное приложение, цифровая клиника.

В рамках ДМС наша компания предоставляет бонусы, такие как телемедицина, онкозащита, второе медицинское мнение, вакцинация от гриппа, программа реабилитационно-восстановительного лечения, организация экстренной медицинской помощи на всей территории РФ, консультации в ведущих научных центрах г. Москвы и г. Санкт-Петербурга.

– Среди услуг, предлагаемых ВСК, одно из важных мест занимает киберстрахование. Термин этот слышали многие, но не все отчётливо представляют себе, что это такое и как работает...

А. В.: – В последние пару лет мы наблюдаем значительный рост киберинцидентов, что способствует росту убытков предприятий всех сфер деятельности. Мошенники начали настоящую охоту на любые слабозащищённые с точки зрения кибербезопасности объекты. В большом количестве случаев им удаётся добиться успеха и нанести ущерб. В общем понимании преступления в информационной

сфере настолько разнообразны, что их невозможно классифицировать. Это и взлом систем лояльности, и кража денег со счетов, и даже получение кредитов на лиц, которые совершенно об этом ничего не подозревают до момента звонка из банка с информацией о просроченном платеже. Учитывая многообразие возможных преступлений (страховых случаев), Страховой Дом ВСК формирует программы для страхователей на индивидуальной основе с учётом всех потребностей, видов угроз и рискозащищённости заказчика.

Сам полис и вид страхования являются комбинированием страхования имущества, финансового риска, риска несения ответственности и убытков от перерыва в производстве. Перед нашими андеррайтерами стоит трудная задача, заключающаяся в оценке такого риска, притом что андеррайтер является в первую очередь специалистом по страхованию, а не по кибербезопасности. Проблема усложняется ещё и тем, что не каждый страхователь проводит аудит информационной безопасности или готов предоставить столь чувствительные данные третьим лицам даже при условии подписания соглашения о неразглашении конфиденциальной информации. Да и сами данные аудита разных компаний разнятся в зависимости от компании, его проводящей, или поставленных целей этого аудита. Чтобы уравнять все данные, андеррайтер проводит оценку степени информационной зрелости страхователя, а не систем, установленных для защиты. Андеррайтеру требуется ответ на вопрос, что компания

будет делать, когда что-то произойдёт, как устроены процедуры при чрезвычайных ситуациях, как часто делается бэкап, в какой временной интервал система может быть восстановлена и т. п. Всего порядка шестидесяти вопросов помогают оценить, как быстро и с какими потерями страхователь справится с кибератакой или иным страховым случаем.

В целом механизм действия полиса выглядит следующим образом. Когда на стороне страхователя происходят проблемы, имеющие признаки страхового случая, он обращается к страховщику, который согласовывает привлечение заранее согласованной организации для реагирования на ситуацию. Это происходит быстро, т. к. необходимо оперативно понять, что произошло, как закрыть уязвимость и т. п. После устранения уязвимости нужно ликвидировать последствия: восстановить данные, установить круг пострадавших от их утечки, понять, похищены ли денежные средства и иные финансовые активы. Но самое основное – восстановить обычную деятельность страхователя для уменьшения убытка от перерыва в производстве. Страхование киберрисков – один из немногих видов страхования, где бремя доказательства факта наступления страхового случая не лежит на страхователе, а уже включено (в виде расходов) в сумму страхового возмещения. Дополнительно покрываются вопросы, связанные с устранением выявленных уязвимостей, даже если сам страховой случай ещё не произошёл. Эта часть покрытия аналогична превентивным мероприятиям в имущественных видах страхования.

– В первом полугодии 2024 года в России банкротами признаны 4363 юридических лица, что на 40% больше, чем в 2023 году. В этих условиях крайне актуальным выглядит, например, страхование торговых кредитов.

И. П.: – При этом кредиторам удалось вернуть всего 9,1% задолженности от 1,51 трлн рублей. Самыми успешными в возврате долгов оказались залоговые кредиторы, которые вернули в среднем 25,8% от задолженностей своих дебиторов.

Если ваш бизнес связан с оптовой торговлей, то, вероятно, большую часть продукции вы продаёте на условиях отсрочки платежа. Как правило, большинство покупателей оплачивают счета через 30, 60, 90 дней или более, в зависимости от условий контрактов. Но что, если ваш контрагент окажется в ситуации, когда ему нечем платить своим поставщикам в то время, когда вы ожидаете от него оплаты за очередную поставку? Как это отразится на вашем бизнесе и на кредитоспособности вашей компании?

Неплатежи за поставленные на условиях постоплаты товары или оказанные услуги – явление, довольно распространённое в большинстве секторов оптовой торговли. Несмотря на то, что общедоступной статистики по количеству просрочек не существует, несложно предположить, что в год на российском рынке количество счетов, не оплаченных контрагентами, может исчисляться десятками тысяч. И это только просрочки. Статистика по количеству корпоративных банкротств в России за 2022 год отмечает 9407 случаев банкротства, за 2023 год – 7400 случаев. Практика показывает, что заранее подготовиться к банкротству и тем более неплатежу покупателя, стабильного и «динамично развивающегося» сегодня, к сожалению, невозможно.

Страхование торговых кредитов позволяет избежать проблем!

Если максимально упростить, то страхование торговых кредитов – иногда его ещё называют страхованием дебиторской задолженности – помогает защитить ваш бизнес от убытков, вызванных неплатежами покупателей. Страхование торговых кредитов не только защищает вас в случае выхода контрагента из бизнеса или в периоды, когда он испытывает трудности с оплатой из-за финансовых проблем, но и способно помочь вам избежать такого риска.

– Какие риски покрывает страхование торговых кредитов?

А. В.: – Страхованием покрывается риск длительного неплатежа покупателя, в том числе по причине признания его банкротом. При страховании экспорта в договор страхования может включаться покрытие политических рисков в стране покупателя.

Фактически это страхование поставщика в свою пользу на случай неисполнения покупателем обязательств по оплате с отсрочкой за поставленные товары или оказанные услуги.

– Для каких компаний страхование торговых кредитов актуально?

И. П.: – Прежде всего – для производителей и дистрибьюторов, а также для компаний, регулярно оказывающих своим клиентам услуги на условиях отсрочки оплаты.

– Может ли список покупателей изменяться в течение срока страхования?

А. В.: – Разумеется! На практике это происходит достаточно часто: с кем-то из контрагентов страхователь может перестать сотрудничать, с кем-то – начать работать уже в процессе действия договора страхования. Именно поэтому страхование торговых кредитов многие называют «живым» или «открытым»: взаимодействие между страховой компанией и страхователем не прекращается после заключения договора страхования, а страховое покрытие отражает изменения, происходящие в бизнесе компании.

– Каков в общих чертах принцип действия страхования торговых кредитов?

И. П.: – При обращении за страхованием будущий страхователь заполняет анкету, в которой, помимо общей информации о своей компании, заявляет на страхование всех покупателей, с которыми он работает на условиях отсрочки платежа, с указанием требуемого кредитного лимита по каждому из контрагентов.

Каждого покупателя страховщик детально анализирует и устанавливает на него полный или частичный кредитный лимит, либо при наличии негативной информации отказывает в предоставлении кредитного лимита. Каждое из решений страховой компании может быть полезным для поставщика, о чём мы расскажем ниже.

В течение срока страхования с определённой периодичностью (обычно ежемесячно или ежеквартально) страхователь сообщает страховщику о произведённых отгрузках в форме специальной декларации. Этот механизм важен для учёта расходов компании страхователя на страхование, понимания загруженности кредитных лимитов, отслеживания платёжной дисциплины контрагентов, а также для урегулирования убытков.

Если покупатель не оплатил счёт в срок, зафиксированный в контракте с поставщиком, у компании есть время для того, чтобы уведомить страховщика о возникшей просрочке – обычно этот срок составляет 30 дней. С момента подачи такого уведомления начинает течь «период ожидания», который в ВСК стандартно составляет 180 дней. В течение периода ожидания у сторон при содействии страховой компании есть возможность урегулировать просрочку. В большинстве случаев факт участия страховщика в процессе положительно сказывается на исходе переговоров и урегулировании неплатежа. Если же по истечении периода ожидания стороны не смогли найти решение для погашения покупателем долга, страховщик выплачивает страховое возмещение в установленный договором страхования срок. В случае банкротства покупателя период ожидания не применяется.

Даже если поставка товара произведена в последний день действия страхового покрытия, страховая защита будет действовать до тех пор, пока контрагент не погасит долг либо до выплаты страховщиком страхового возмещения.

– Что такое кредитный лимит?

А. В.: – Кредитный лимит – это максимальная сумма дебиторской задолженности конкретного покупателя. В пределах этой суммы страховщик выплачивает возмещение страхователю в случае неплатежа или банкротства покупателя.

– Каким образом рассчитывается и оплачивается страховая премия (плата за страхование)?

И. П.: – Она обычно рассчитывается как процент (ставка страховой премии) от прогнозируемого торгового оборота поставщика на следующие 12 месяцев с некоторым дисконтом на возможные колебания продаж компании. При этом компания платит только за фактически застрахованный торговый оборот. В течение действия страхования и по мере декларирования страхователем торгового оборота с покупателями, на которых страховщиком установлены кредитные лимиты, происходит исчерпание страховой премии. По окончании периода покрытия производится перерасчёт страховой премии на основании задекларированного оборота.

– Чем ещё страхование торговых кредитов может быть полезным?

А. В.: – Помимо своей непосредственной функции, страхование торговых кредитов на зрелых рынках выполняет роль внешнего элемента риск-менеджмента для клиентов страховой компании. Мнение о финансовом положении вашего контрагента в форме решения страховщика по кредитному лимиту, подкреплённого аргументами профессиональных риск-андеррайтеров страховой компании, может иметь существенное значение при принятии решения о сотрудничестве с данным контрагентом или об условиях такого сотрудничества. Учитывая, что один и тот же покупатель может присутствовать в портфелях нескольких поставщиков, застрахованных страховой компанией, страховщик, как правило, обладает более полной информацией о его финансовом положении, платёжной дисциплине и возможных рисках. Многие компании фиксируют в своих кредитных политиках обязательное наличие договора кредитного страхования.

– Каковы планы компании ВСК на 2025-й – год её 33-летия?

И. П., А. В.: – Все эти годы, с момента основания компании ВСК, мы даём людям уверенность в будущем и делаем их жизнь лучше, выстраиваем долгосрочные и взаимовыгодные отношения с нашими клиентами и партнёрами. Для этого мы будем работать и в нынешнем году, прикладывая все возможные усилия, чтобы защитить вас от рисков. Работая с нами, вы приобретаете надёжного партнёра, с которым станете сильнее и сможете легче добиваться результатов, чувствуя защищённость вашего бизнеса.

Волшебница
КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА

WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА

шоколад и трюфели

На правах рекламы