

Business DIALOG Media

#3/33 February 2019

RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

SEZ DUBNA:

THE FACETS
OF SUCCESS

ATAG AND THE COSMOS:

THEY HAVE
A LOT IN
COMMON

LIVE HERE AND NOW!

TOP 100 BEST
ACHIEVEMENTS
OF THE YEAR



MICHAEL STRUPINSKIY:
SST GROUP WILL FOCUS ON THE
GLOBAL MARKET OF ELECTRIC HEATING
SYSTEMS FOR OIL & GAS SECTOR

ДОМ, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ

ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ – МЕСТО, КУДА ЛЮДИ РВУТСЯ ИЗ СУЕТЫ МЕГАПОЛИСА, МЕСТО, КОТОРОЕ СОГРЕВАЕТ, ДАРИТ УЮТ И ПОКОЙ. ЭТО МЕСТО, ГДЕ ВРЕМЯ ТЕЧЕТ НАМНОГО МЕДЛЕННЕЕ, ВОЗДУХ ЧИЩЕ, А ЗВЕЗДЫ ЯРЧЕ. ДОМ СОГРЕВАЕТ НАС, УКРЫВАЕТ ОТ ВНЕШНЕГО МИРА, ПОСТОРОННИХ ГЛАЗ И ВНЕШНЕЙ СУЕТЫ, НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ВЫРАЖАЕТ НАШУ ЛИЧНОСТЬ.



АННА СПИРИДОНОВА,
дизайнер-маркетолог компании «Нархозстрой»:

«Жители городов мечтают о загородном доме, где можно отдохнуть всей семьей, насладиться чистой свежего воздуха и простыми радостями жизни. В загородном доме от компании «Нархозстрой» есть всё необходимое для жизни, отдыха, приёма гостей и абсолютного семейного счастья. Преврати свой загородный дом в место, из которого ты не захочешь уезжать и в которое будешь рваться при первой же возможности. А мы, в свою очередь, расскажем, как это сделать».

реклама

Московская обл., Наро-Фоминский городской округ, д. Симбухово.
+ 7 (495) 978-96-58

dom@narhozstroy.ru
www.narhozstroy.ru

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, д.20, стр.3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.

e-mail: **mail@b-d-m.ru**

тел.: **+7(985)999-65-46**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 3/33

Подписано в печать 6.02.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: **Bashinform.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects,

business personalities in Russia and abroad.

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rosseyaykin**

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: **mail@b-d-m.ru**

tel.: **+ 7(985)999-65-46**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 3/33

Passed for printing on 6.02.2019

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Bashinform.ru**

2

ТОП-100 ЛУЧШИХ ДОСТИЖЕНИЙ ГОДА
TOP 100 BEST ACHIEVEMENTS OF THE YEAR

СВОЙ БИЗНЕС OWN BUSINESS

6

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ДЕЛОВОЙ СОЮЗ»: «МЫ ЗНАЕМ, КАК ИСКЛЮЧИТЬ ПОТЕРИ ТОПЛИВА НА НЕФТЕБАЗАХ»
SCIENTIFIC PRODUCTION ENTERPRISE DELOVOY SOYUZ: "WE KNOW HOW TO ELIMINATE THE LOSS OF FUEL AT BULK PLANTS"

МЕХАНИКА БИЗНЕСА BUSINESS MECHANICS

10

ГК «ССТ»: К ЛЮБОМУ ДЕЛУ – С ТЕПЛОМ...
SST GROUP: TO ANY BUSINESS – WITH WARMTH...

16

FM LOGISTIC: ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА УСПЕХА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
FM LOGISTIC: A QUARTER CENTURY OF SUCCESS IN THE RUSSIAN MARKET

ДЕЛО ТЕХНИКИ MATTER OF TECHNOLOGY

18

«АВТОТОР»: ПЕРЕДОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ЗЕМЛЕ
AVTOTOR: ADVANCED PRODUCTION IN THE KALININGRAD LAND

ТЕРАПИЯ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ THERAPY FOR IMPORT SUBSTITUTION

22

ЦЕНТР ТОМОТЕРАПИИ «САКНУР»: МЫ ДАЕМ ШАНС НА ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ
CENTER OF TOMOTHERAPY SAKNUR: WE GIVE A CHANCE OF RECOVERY

СВОЙ БИЗНЕС OWN BUSINESS

24

«АТАГ» И КОСМОС: У НИХ МНОГО ОБЩЕГО
ATAG AND THE COSMOS: THEY HAVE A LOT IN COMMON

26

WEILANDT ELEKTRONIK: «МИНУСЫ ДАВЛЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА МЫ ПРЕВРАЩАЕМ В ПЛЮСЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ»
WEILANDT ELEKTRONIK: "WE TURN DISADVANTAGES OF THE PRESSURE OF LEGISLATION INTO ADVANTAGES OF BUSINESS MANAGEMENT"

28

ИГОРЬ СЕЛИОНОВ: «ДОМА СТРОЯТ СТРОИТЕЛИ, А ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ ДОЛЖНЫ СТРОИТЬ «АЙТИШНИКИ»
IGOR SELIONOV: "HOUSES ARE BUILT BY BUILDERS, AND THE DIGITAL ECONOMY SHOULD BE BUILT BY "IT PEOPLE"

ОПЕРАЦИЯ «РЕЗИДЕНТ» OPERATION "RESIDENT"

32

ОЭЗ «ДУБНА»: ГРАНИ УСПЕХА
SEZ DUBNA: THE FACETS OF SUCCESS

ПРАВО НА ТВОРЧЕСТВО THE RIGHT TO CREATE

36

НИКИТА КРУГЛОВ: В ПРОФЕССИИ ОСТАНОВКА — ЭТО ОТСТАВАНИЕ
NIKITA KRUGLOV: A PAUSE IN THE PROFESSION MEANS A GAP

38

ЖИВИ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС
LIVE HERE AND NOW

ТОП-100

ЛУЧШИХ ДОСТИЖЕНИЙ ГОДА

ЭНЕРГИЯ НОВОГО

1. ООО «КИСАН»
Руководитель: Алексей Логинов

2. ООО «АЭР»
Руководитель: Владимир Мысак

3. ООО МСК «БЛ ГРУПП»
Руководитель: Георгий Боос

4. ООО «Ай Про»
Руководитель: Андрей Мужичков

ДЕЛО ТЕХНИКИ

5. ООО «БайкалМАЗцентр»
Руководитель: Сергей Феоктистов

6. ООО «ИСТК»
Руководитель: Олег Степанов

7. ООО «Национальный Шинный Альянс»
Руководитель: Денис Ильяшев

8. ООО «Мерседес-Бенц Мануфэкчуриг Рус»
Руководитель: г-н Аксель Бензе

9. ООО «Хьюбнер ООО»
Руководитель: Сергей Абрамов

10. ООО «Митас»
Руководитель: г-н Йозеф Ручек

11. ООО «ЙОКОХАМА Р.П.З.»
Руководитель: г-н Кавада Кадзуо

12. ООО «АВТОТОР»
Руководитель: Валерий Горбунов

13. АО «ГЛОНАСС»
Руководитель: Игорь Милашевский

14. ООО «Мицубиси Электрик (РУС)»
Руководитель: г-н Хироюки Онода

15. ООО «Соломбальский машиностроительный завод»
Руководитель: Максим Евстигнеев

16. АО «Русская механика»
Руководитель: Леонид Можейко

ЧТО ПОСЕЕШЬ...

17. ООО «Агростандарт»
Руководитель: Станислав Гузев

18. ЗАО «Новый век агротехнологий»
Руководитель: Владимир Михайлов

19. ООО «Брахросагро»
Руководитель: Михаил Данилкин

20. ООО «Томатэк»
Руководитель: Сергей Чечкин

21. ООО ГК «Виктория Эстейт»
Руководитель: Евгений Ростов

ДОМАШНИЙ УЮТ

22. ООО «Диамант-Про»
Руководитель: Алексей Пупышев

23. ООО «Ладья»
Руководитель: Александр Свиридов

24. ООО «Барро»
Руководитель: Василий Баранчук

ТЕРАПИЯ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

25. ООО «СтериПак Сервис»
Руководитель: Андрей Петропавловский

26. ООО «Глазная хирургия Расческов»
Руководитель: Александр Расческов

27. ООО «Биотекфарм»
Руководитель: Андрей Подварко

28. ООО «Лаборатория Гемотест»
Руководитель: Рудем Газиев

29. АО «БИОМИР сервис»
Руководитель: Надежда Перова

30. ООО «ЛексФАРМА»
Руководитель: Олеся Зарочинская

31. ООО «Такеда»
Руководитель: Андрей Потапов

32. МПК «Елец»
Руководитель: Иван Еробкин

33. ООО «Савитар Груп»
Руководитель: Мария Беркова

34. ООО «Глювекс»
Руководитель: Дмитрий Залеских

35. Центр томотерапии «САКНУР»
Руководитель: Людмила Николаева

КОНЕЦ ЭРЫ ПРОСТЫХ РЕШЕНИЙ

36. ОАО «Пеленг»
Руководитель: Владимир Покрышкин

37. «Казакстан Гарыш Сапары»
Руководитель: Анатолий Арцебарский

ПО ВОЛНАМ...

38. ООО «СибВПКнефтегаз».
Руководитель: Вячеслав Тимофеев

39. ООО «Ушаковские верфи»
Руководитель: Виктор Лидер

40. «ООО Скоростные катера «Мобиле Групп»
Руководитель: Александр Филиппов

ЭКОВЕКТОР

41. «ЭКОМАШГРУПП»
Руководитель: Александр Пугин

42. ООО «ЭКОКОМ»
Руководитель: г-н Оливер Кайзер

ПОТРЕБЫНОК

43. ООО «Холдинг «Афанасий»
Руководитель: Вадим Дешёвкин

44. ООО «Beanetto»
Руководитель: Александр Орлов

45. ЗАО «Побединское»
Руководитель: Николай Мартюшев

46. ООО «ПУРАТОС Россия»
Руководитель: Наталья Петренко

47. ГК «Вавилон-Вендинг»
Руководитель: Оксана Плачайте

48. КДЦ «Диетологи России»
Руководитель: Ксения Пустовая

49. ОАО «Русджам Стеклотара Холдинг»
Руководитель: г-н Айдын Сюха Ондер

ТОП-100

ЛУЧШИХ ДОСТИЖЕНИЙ ГОДА

МЕХАНИКА БИЗНЕСА

50. ООО «Лейтц Инструменты»
Руководитель: Олег Зайцев

51. ООО «Пром-Металл»
Руководитель: Андрей Дмитриев

52. ООО «Металл Трейд»
Руководитель: Станислав Каменецкий

53. ООО «Кемппи Россия»
Руководитель: Евгения Дмитриева

54. ООО «Тверской завод железобетонных изделий и труб» (ТЖБИ-4)
Руководитель: Анна Рыбакова

55. ООО «ЛИЗСК»
Руководитель: Иван Титов

56. ООО «Декёнинк Рус»
Руководитель: г-н Фолькер Гут

НА ПОЛЯХ СТРАНЫ

57. ООО «КЛААС»
Руководитель: г-н Ральф Бендиш

58. ООО «Квернеланд Групп Манюфактеринг Липецк»
Руководитель: Роберт Цизак

59. АО «Портовый элеватор»
Руководитель: Елена Зайцева

ТЕПЛЫЙ ДОМ

60. ООО «Фондیتالъ»
Руководитель: г-н Дзени Джакомо

61. ООО «Виссман»
Руководитель: г-н Мариус Шуберт

ЛОГИСТИКА БЕЗ БАРЬЕРОВ

62. ООО «РентДепо»
Руководитель: Екатерина Кочеткова

63. ГК ООО VECTOR TRADE LIMITED
Руководитель: Виталий Манкевич

КУРСОМ РЕФОРМ

64. Schoeller The Spinning Group
Руководитель: г-н Курт Хасельвандер

65. ТО «Монолит»
Руководитель: Сергей Лукьянов

66. ООО «Русский лен»
Руководитель: Андрей Карачев

67. АО «ГОТЭК-ЛИТАР»
Руководитель: Виталий Шевченко

68. ООО «Илим»
Руководитель: Ксения Соснина

В ТАНДЕМЕ С ПРИРОДОЙ

69. ООО «НБ»
Руководитель: Лилия Зинурова

70. ООО «ДИСКАВЕРИ-Пено»
Руководитель: Юрий Сероугольников

71. ООО «Сибирский Лес»
Руководитель: Анжелика Крыжановская

ПРАВО НА ТВОРЧЕСТВО

72. ОАО «Костромской ювелирный завод» (КоЮЗ)
Руководитель: Марина Сорокина

73. ООО «Сувениры Балтики»
Руководитель: Василий Симонов

ОПЕРАЦИЯ «РЕЗИДЕНТ»

74. АО «ОЭЗ» «Иркутск»
Руководитель: Сергей Иванов

75. ООО УК «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»
Руководитель: Денис Ремезов

76. ОАО Технопарк «Калибр»
Руководитель: Сергей Севостьянов

77. ОЭЗ «Титановая долина»
Руководитель: Артемий Кызласов

78. ОЭЗ «ДУБНА»
Руководитель: Антон Афанасьев

СВОЙ БИЗНЕС

79. Кондитерское производство «АТAg»
Руководитель: Марина Кислицына

80. ООО «Хуамин»
Руководитель: г-н Ли Чжэн

81. ООО «Интебл»
Руководитель: Алексей Цимбалов

82. ГК «Системные Технологии»
Руководитель: Сергей Максименко

83. ЗАО «Линия График Кострома»
Руководитель: Юрий Гусев

84. ООО «Дельфиниум»
Руководитель: Игорь Акимов

85. Научно-производственное предприятие «ДЕЛОВОЙ СОЮЗ»
Руководитель: Анна Баранова

86. ООО «Прософт-Системы»
Руководитель: Александр Распутин

87. ООО «Вайландт Электроник»
Руководитель: Сергей Ватажицын

88. ПАО «Химпром»
Руководитель: Сергей Науман

89. ООО «Арвато Рус»
Руководитель: г-н Михаэль Пёчке

90. ООО «ВАЛЬТЕР Констракшн»
Руководитель: Евгений Вальтер

91. Sprout Force Capital
Руководитель: Алексей Савраскин

92. Intelligent Emails (Dialog Insight)
Руководитель: г-н Жан-Стефан Багоз

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ

93. ООО «Центр судебных экспертиз и аудита»
Руководитель: Алла Бубнова

94. ООО «Пепеляев Групп»
Руководитель: Сергей Зайцев

95. ООО Союз арбитражных управляющих «Возрождение»
Руководитель: Наталья Василенко

96. ООО «Консалтинговая группа «Альянс Лигал»
Руководители: Дмитрий Фесько, Евгений Карнаухов, Николай Попов

97. НО МКА «Князев и партнёры»
Руководитель: Андрей Князев

98. МКА «Старков и партнёры»
Руководитель: Максим Старков

99. ООО «ФОСБИ»
Руководитель: Алексей Заикин

100. ООО «Адвокатское бюро «Юрлов и партнёры»
Руководитель: Павел Юрлов

TOP 100

BEST ACHIEVEMENTS OF THE YEAR

ENERGY OF THE NEW

1. KISAN LLC
Director: Alexey Loginov

2. AER LLC
Director: Vladimir Mysak

3. MSK BL GROUP LLC
Director: Georgy Boos

4. iPro LLC
Director: Andrey Muzhichkov

MATTER OF TECHNOLOGY

5. BaykalMAZsentr LLC
Director: Sergey Feoktistov

6. ISTK LLC
Director: Oleg Stepanov

7. Natsionalniy Shinniy Alyans LLC
Director: Denis Ilyashev

8. Mercedes-Benz Manufacturing Rus LLC
Director: Axel Benze

9. Hübner LLC
Director: Sergey Abramov

10. Mitas Ltd.
Director: Josef Rucek

11. Yokohama R.P.Z. LLC
Director: Kavada Kazuo

12. AVTOTOR LLC
Director: Valery Gorbunov

13. GLONASS JSC
Director: Igor Milashevsky

14. Mitsubishi Electric (Russia) LLC
Director: Hiroyuki Onoda

15. Solombalsky Machine-building Plant LLC
Director: Maxim Evstigneev

16. Russkaya Mekhanika JSC
Director: Leonid Mozheiko

WHAT GOES AROUND...

17. Agrostandart LLC
Director: Stanislav Guzev

18. Noviy Vek Agrotekhnologiy CJSC
Director: Vladimir Mikhailov

19. Brachrosagro LLC
Director: Mikhail Danilkin

20. Tomatek LLC
Director: Sergey Chechkin

21. GC Victoria Estate LLC
Director: Yevgeny Rostov

COMFORT AT HOME

22. Diamant-Pro LLC
Director: Alexey Pupyshev

23. Ladya LLC
Director: Alexander Sviridov

24. Barro LLC
Director: Vasily Baranchuk

THERAPY FOR IMPORT SUBSTITUTION

25. SteriPack Service LLC
Director: Andrey Petropavlovskiy

26. Eye-surgery Rascheskoff LLC
Director: Alexander Rascheskov

27. BioTeckFarm Ltd.
Director: Andrey Podvarko

28. Laboratory Gemotest LLC
Director: Rudem Gaziev

29. BIOMIR Service JSC
Director: Nadezhda Perova

30. LexPHARMA LLC
Director: Olesya Zarochinskaya

31. Takeda LLC
Director: Andrey Potapov

32. MPK Yelets
Director: Ivan Yerobkin

33. Savitar Group LLC
Director: Maria Berkova

34. Gluvex LLC
Director: Dmitry Zaleskih

35. Center of tomotherapy SAKNUR
Director: Lyudmila Nikolaeva

THE END OF THE ERA OF SIMPLE SOLUTIONS

36. Peleng JSC
Director: Vladimir Pokryshkin

37. Kazakhstan Gharysh Sapary JSC
Director: Anatoly Artsebarsky

ON THE WAVES...

38. SibVPKneftegaz LLC
Director: Vyacheslav Timofeev

39. Ushakovo Yards LLC
Director: Viktor Lider

40. Skorostnie Katera Mobile Group LLC
Director: Alexander Filippov

ECOVECTOR

41. ECOMASHGROUP LLC
Director: Alexander Pugin

42. ECOCOM LLC
Director: Oliver Kaiser

CONSUMER MARKET

43. Holding Afanasy LLC
Director: Vadim Deshevkin

44. Beanetto LLC
Director: Alexander Orlov

45. Pobedinskoye JSC
Director: Nikolay Martyushev

46. PUROTOS Russia
Director: Natalia Petrenko

47. GC Vavilon-Vending
Director: Oksana Plachaite

48. CDC Dietitians of Russia
Director: Ksenia Pustovaya

49. Rusdzhamb Steklotara Holding JSC
Director: Aydin Syuha Onder

TOP 100

BEST ACHIEVEMENTS OF THE YEAR

BUSINESS MECHANICS

50. Leitz Instrumenty LLC
Director: Oleg Zaytsev

51. Prom-Metall LLC
Director: Andrey Dmitriev

52 Metal Trade LLC
Director: Stanislav Kamenetsky

53. Kempfi Russia LLC
Director: Evgeniya Dmitrieva

54. Tverskoy Zavod Zhelezobetonnykh
Izdeliy I Trub (TZHBI-4) LLC
Director: Anna Rybakova

55. LIZSK LLC
Director: Ivan Titov

56. Deceuninck Rus LLC
Director: Volker Gut

ON THE FIELDS OF THE COUNTRY

57. CLAAS LLC
Director: Ralph Bendisch

58. Kverneland Group Manufacturing
Lipetsk LLC
Director: Robert Zisack

59. Portoviy Elevator JSC
Director: Elena Zaitseva

WARM HOUSE

60. Fondital LLC
Director: Giacomo Zeni

61. Viessmann LLC
Director: Marius Schubert

LOGISTICS WITHOUT BARRIERS

62. RentDepo LLC
Director: Ekaterina Kochetkova

63. VECTOR TRADE LIMITED
Director: Vitaly Mankevich

FOCUS ON REFORMS

64. Schoeller The Spinning Group
Director: Kurt Haselwander

65. TO Monolit
Director: Sergey Lukyanov

66. Russkiy Len LLC
Director: Andrey Karachev

67. GOTEK-LITAR JSC
Director: Vitaly Shevchenko

68. Ilim LLC
Director: Ksenia Sosnina

IN TANDEM WITH NATURE

69. NB LLC
Director: Lilia Zinurova

70. Diskaveri-Peno LLC
Director: Yury Serougnikov

71. Siberian Forest LLC
Director: Anzhelika Kryzhanovskaya

THE RIGHT TO CREATE

72. Kostroma Jewelry Factory JSC
Director: Marina Sorokina

73. Baltic Souvenirs LLC
Director: Vasily Simonov

OPERATION "RESIDENT"

74. SEZ Irkutsk JSC
Director: Sergey Ivanov

75. UK PRO-BUSINESS-PARK LLC
Director: Denis Remezov

76. Technopark Kalibr JSC
Director: Sergey Sevostyanov

77. SEZ Titanium Valley
Director: Artemiy Kyzlasov

78. JSC SEZ TIT Dubna
Director: Anton Afanasyev

OWN BUSINESS

79. Confectionery production ATAG
Director: Marina Kislitsyna

80. Huamin LLC
Director: Li Zheng

81. Intebl LLC
Director: Aleksey Tsymbalov

82. System Technologies Group
Director: Sergey Maksimenko

83. Line Graph Kostroma CJSC
Director: Yury Gusev

84. Delphinium LLC
Director: Igor Akimov

85. Scientific production
enterprise delovoy soyuz
Director: Anna Baranova

86. Prosoft-Systems LLC
Director: Alexander Rasputin

87. WEILANDT ELEKTRONIK
Director: Sergey Vatazhitsyn

88. Khimprom PJSC
Director: Sergey Nauman

89. Arvato Rus LLC
Director: Michael Poetschke

90. Walter Construction LLC
Director: Eugene Walter

91. Sprout Force Capital
Director: Alexey Savraskin

92. Intelligent Emails (Dialog Insight)
Director: Jean-Stephane Bagoee

LEGAL FIELD

93. Center for Forensic Expertise and
Audit LLC
Director: Alla Bubnova

94. Pepeliaev Group
Director: Zaitsev Sergey

95. Union of Arbitration Managers
Vozrozhdenie LLC
Director: Natalya Vasilenko

96. Alliance Legal Consulting Group LLC
Directors: Dmitry Fesko, Evgeniy
Karnaukhov, Nikolay Popov

97. Kniازهev and Partners
Director: Andrey Kniازهev

98. MKA Starkov & Partners
Director: Maxim Starkov

99. Fosbi LLC
Director: Alexey Zaikin

100. Law Office Yurlov & Partners LLC
Director: Pavel Yurlov

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ДЕЛОВОЙ СОЮЗ»: «МЫ ЗНАЕМ, КАК ИСКЛЮЧИТЬ ПОТЕРИ ТОПЛИВА НА НЕФТЕБАЗАХ»

**О достижениях и планах ООО «ДЕЛОВОЙ СОЮЗ» рассказывает
владелец компании Анна Вадимовна Баранова**



ния, включая добычу, транспортировку, переработку, хранение и реализацию. Именно поэтому топливозаправочные комплексы ТЗК-100 имеют множество модификаций и изготавливаются индивидуально по требованию заказчика.

– Если я правильно понимаю, ТЗК-100 – это что-то вроде большой бензоколонки?

– Можно и так сказать. Топливозаправочный комплекс ТЗК-100 является частью оборудования для нефтебазы и предназначен для автоматизированного коммерческого учета и отпуска нефтепродуктов в авто- и железнодорожные цистерны, для заправки речного транспорта.

– В чем заключается конкурентное преимущество вашего оборудования?

– При проведении поверки средств измерений необходимо остановить работу нефтебазы и сдавать каждую установку согласно методике. При большой загруженности нефтебазы это ведет к простоему оборудования, а значит, к потере прибыли. Межповерочный интервал наших ТЗК — 3 года, и это большое наше преимущество.

Среди других преимуществ — отсутствие погрешности в системе обработки информации, надежные и проверенные комплектующие европейского качества, наливные устройства и переходные трапы с гидравлической системой управления. И, как я уже отмечала, максимальная точность и адаптивность наших конструкций к проекту заказчика.

– Какие объекты из тех, на которых довелось работать коллективу предприятия, наиболее для вас значимы?

– Каждый проект для нас по-своему важен. Однако первый контракт с ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» стал для нашей компании значимым событием.

Также мы гордимся участием в проектировании и строительстве АЗС «Вода-берег» в Санкт-Петербурге для ПАО «ЛУКОЙЛ» в 2010 году. Сам президент ПАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Юсуфович Алекперов пожимал руку нашим инженерам. Говорят, что все люди на земле знакомы через семь рукопожатий. Наши инженеры здорова-

– Анна Вадимовна, расскажите, пожалуйста, чем занимается ваша компания?

– Наша компания осуществляет проектирование, производство и продажу оборудования для нефтегазовой промышленности. Основная продукция – это уникальные на

российском рынке комплексы коммерческого учета нефтепродуктов ТЗК-100 и автоматизированные системы управления наливом жидких углеводородов. Наше оборудование обеспечивает бесперебойную работу нефтебаз и исключает потери топлива на всех участках нефтепродуктообеспече-

лись за руку с Алекперовым, он приветствовал за руку Президента РФ Владимира Владимировича Путина. А мы пожимали руки и гордимся нашими инженерами. Так что у вас, дорогие читатели, есть возможность через пятое рукопожатие поздороваться с Президентом РФ, а через шестое — с президентами всех стран мира.

– Впечатляет. А какими были первые шаги предприятия?

– История ООО «ДЕЛОВОЙ СОЮЗ» берет начало в 2000 году. Именно тогда у основателей компании зародилась идея создания уникального для российского рынка топливозаправочного комплекса. В короткие сроки были получены необходимые разрешительные документы и запущены в производство устройства коммерческого учета нефтепродуктов ТЗК-100.

В то время рынок был не готов к качественно отличающемуся от всех аналогов продукту, и найти первых клиентов нам было непросто. Но наша небольшая, но амбициозная команда была уверена в успехе, «горела» своим делом. И за короткое время ТЗК-100 стали востребованными в нефтегазовой отрасли.

Сейчас я с гордостью могу назвать ООО «ДЕЛОВОЙ СОЮЗ» одним из ведущих производителей топливозаправочных комплексов. За нашими плечами сотни успешно реализованных проектов. Среди наших клиентов такие титаны нефтегазовой отрасли, как Роснефть, ЛУКОЙЛ, Газпромнефть, Башнефть, Росрезерв РФ, Транснефть... Заслуги «ДЕЛОВОГО СОЮЗА» отмечены целым рядом наград.

– Вы работаете только на отечественном рынке?

– В этом году нашим предприятием был получен ряд разрешительных документов, регламентирующих деятельность в Республике Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. Мы вступили в 2019-й год с крепким фундаментом под ногами, амбициозными планами и готовностью продолжить работу над оснащением нефтебаз не только на территории Российской Федерации, но и за ее пределами.

– За 18 лет ваша компания из небольшой команды превратилась в одно из ведущих производственных предприятий в своей области. Анна Вадимовна, раскройте секрет!

– Я не устану повторять, главная ценность нашей компании – это сплоченная и высокопроизводительная команда, нацеленная на успех. Помимо конкурентоспособной заработной платы, в организации разработана модель вознаграждения, включающая в себя переменные части, зависящие от личного вклада сотрудника и результатов работы компании в целом. У нас ценится индивидуальность и эффективность каждого сотрудника. Предоставляются возможности для профессиональной самореализации и карьерного роста. В компании привет-

ствуется стремление сотрудников к постоянному развитию. С целью обучения только пришедших в профессию работников и повышения квалификации уже состоявшихся специалистов оборудован и активно работает учебный центр.

– Сколько человек работает в вашей компании на сегодняшний день?

– В данный момент штат сотрудников нашей компании насчитывает более 100 человек.

– Что ждет вашу компанию в ближайшем будущем?

– В будущем году мы планируем завершить разработку и провести испытание контроллера управления наливом ТЗК-100 на основе общепромышленного программного логического контроллера.

Конфигурация данного устройства имеет открытую программную архитектуру. Это дает возможность использовать его в различных модификациях систем коммерческого учета налива нефтепродуктов. Включение данного контроллера в конфигурацию ТЗК-100 делает процесс коммерческого учета нефтепродуктов еще более простым и точным.

В ближайшее время в отдельную структурную единицу будет выделено направление сервисных услуг. Также мы планируем закончить реконструкцию нового производственного цеха и офисного здания.

– Спасибо! Успехов вам и вашей компании!

Алексей Сокольский



SCIENTIFIC PRODUCTION ENTERPRISE DELOVOY SOYUZ: “WE KNOW HOW TO ELIMINATE THE LOSS OF FUEL AT BULK PLANTS”

Owner of the company DELOVOY SOYUZ LLC Anna Baranova tells about the achievements and plans of the company.



– Mrs Baranova, please, can you tell us what does your company do?

– Our company designs, manufactures and sells equipment for the oil and gas industry. The main products are the unique for the Russian market petroleum product accounting systems TZK-100 and automated liquid bulk hydrocarbon management systems. Our equipment ensures uninterrupted operation of bulk plants and eliminates the loss of fuel in all areas of petroleum products, including production, transportation, processing, storage and sale. That is why the fueling complexes TZK-100 have many modifications and are made individually according to customer requirements.

– If I get it right, TZK-100 is something like a big gas station?

– You can say so. The fuel filling complex TZK-100 is part of the equipment for a

bulk plant and is designed for automated commercial accounting and distribution of petroleum products in road and railway tanks, for refueling river transport.

– What is the competitive advantage of your equipment?

– During the calibration of measuring instruments, it is necessary to stop the operation of the bulk plant and commission each installation according to the method. With a large load of the bulk plant, this leads to equipment downtime, which means loss of profits. The verification interval of our refueling complexes is 3 years. And this is our great advantage.

Other advantages include the absence of inaccuracy in the information processing system, reliable and proven components of European quality, filling devices and transition ladders with a hydraulic control system. And,

as I have already noted, it is the maximum accuracy and adaptability of our products to the customer's project.

– Which of the objects on which the enterprise team had the opportunity to work are the most significant for you?

– Each project is important for us in its own way. However, the first contract with Rosneft-Kubannefteprodukt PJSC became a significant event for our company.

We are also proud of our participation in the design and construction of the Voda-Bereg gas station in St. Petersburg for LUKOIL PJSC in 2010. The president of LUKOIL PJSC Vagit Alekperov himself shook the hands of our engineers. They say that all people on Earth know each other through seven handshakes. Our engineers shook hands with Alekperov, he welcomed Russian President Vladimir Putin. And we shook hands and

are proud of our engineers. So you, dear readers, have the opportunity to greet the President of the Russian Federation through the fifth handshake, and through the sixth the presidents of all countries of the world.

– That is impressive. What were the first steps of the enterprise?

– The history of DELOVOY SOYUZ LLC dates back to 2000. It was then that the founders of the company conceived the idea of creating a unique refueling complex for the Russian market. In a short time, the necessary permits were obtained and the petroleum product accounting system TZK-100 was launched.

At that time, the market was not ready for a qualitatively different product from all its peers, and it was not easy for us to find the first customers. But our small but ambitious team was confident of success, «burning» with its work. And in a short time, TZK-100 became popular in the oil and gas industry.

Now I can proudly call DELOVOY SOYUZ LLC one of the leading manufacturers of fuel filling complexes. We lived through hundreds of successfully implemented projects. Among our clients are the titans of the oil and gas industry, such as Rosneft, LUKOIL, Gazpromneft, Bashneft, Rosrezerv RF, Transneft... The merits of DELOVOY SOYUZ LLC are marked by a number of awards.

– Do you work only in the domestic market?

– This year, our company received a number of permits regulating activities in the Republic of Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan. We are entering the year 2019 with a solid foundation under our feet, ambitious plans and a willingness to continue work on equipping oil depots not only in the territory of the Russian Federation, but also beyond its borders.

– For 18 years, your company has grown from a small team into one of the leading manufacturing enterprises in its industry. Mrs Baranova, can you reveal the secret?

– I will never tire of repeating, the main value of our company is a cohesive and high-performing team, aimed at success. In addition to competitive wages, the organization has developed a remuneration model, which includes variable parts, depending on the personal contribution of the employee and the results of the company as a whole. We appreciate the individuality and efficiency of each employee. Opportunities for professional self-realization and career growth are provided. The company welcomes the desire of employees for continuous development. For the purpose of training workers who came into the profession and raising the level of skill of already established specialists, a training center was equipped and actively operates.

– How many people work in your company today?

– At the moment, the staff of our company is more than 100 people.

– What awaits your company in the near future?

– Next year we are planning to complete the development and test of TZK-100 bulk management controller based on a common industrial logic controller.

The configuration of this device has open software architecture. It gives the chance to use it in various modifications of systems of the commercial accounting of loading of oil products. The inclusion of this controller in the configuration of TZK-100 will make the process

of commercial accounting of petroleum products even easier and more accurate.

In the near future, the direction of services will be separated as an independent structural unit. We also plan to complete the reconstruction of the new production shop and office building.

– Thank! Good luck to You and your company!

Alexey Sokolsky



ГК «ССТ»: К ЛЮБОМУ ДЕЛУ – С ТЕПЛОМ...

В 1991-м – четыре арендованных компьютера в небольшом офисе, в 2019-м – четыре завода и коллектив в полторы тысячи человек. За эти годы Группа компаний «Специальные системы и технологии» превратилась в крупнейшего в России и одного из крупнейших в мире производителей нагревательных кабелей и систем электрообогрева. Продукты и решения, разработанные и производимые в ГК «ССТ», представлены на всей территории нашей страны и экспортируются в 60 стран мира. Наш собеседник – генеральный директор Михаил Струпинский.



Центральный офис
ГК «ССТ» в г. Мытищи

НЕ СТЫНЕТ НЕФТЬ В НЕФТЕПРОВОДАХ

– Михаил Леонидович, за годы, прошедшие с момента создания компании, увеличивались не только объём выпускаемой продукции и количество сотрудников, но и направления работы. Расскажите, пожалуйста, о том, в каких сферах деятельности Группа компаний «Специальные системы и технологии» сегодня представлена?

– Группа работает на нескольких ключевых для себя рынках, и первый из них – это рынок решений для нефтегазовой и других отраслей промышленности. Согласитесь, что в нашей стране и в центральных-то районах по-настоящему тепло всего несколько месяцев в году, а в Западной Сибири и на Крайнем Севере на огромной территории — вечная мерзлота, а зимой температура может опускаться ниже 50 градусов. Именно в этих местах расположены многие месторождения нефти и газа, и системы обогрева трубопроводов — это

критически важная составляющая для эффективной и экологически безопасной добычи, транспортировки, переработки и хранения нефти и нефтепродуктов. Без таких систем сегодня не сдаётся ни один нефтепровод, ни один резервуар, ни один нефтеперерабатывающий завод в стране, особенно в арктических и субарктических условиях.

Первые контракты в промышленном кластере ГК «ССТ» заключила именно с предприятиями нефтегазового комплекса. Впрочем, системы обогрева на основе электрических нагревательных кабелей позволяют обеспечивать бесперебойную работу самых различных отраслей.

Второй рынок – это рынок решений для городской среды и третий – продукты для домашнего комфорта.

– Давайте немного подробнее поговорим о промышленном направлении. С кем вы сотрудничаете, какие решения предлагаете?

– Наши системы установлены по всему миру. Это и крупнейшие российские нефтегазовые объекты, такие как Ямал СПГ, ВСТО и «Куюмба—Тайшет», Ямбургское, Харьягинское, Заполярное месторождение, морские ледостойкие платформы им. Ю. Корчагина и В. Филановского, Таманский комплекс, Усть-Луга, МНПЗ, ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез и другие. И международные: терминал Vopak Horizon Fujairah в ОАЭ, месторождения Кумколь в Казахстане и Урга в Узбекистане, платформа Жданов-А в туркменской части Каспийского моря.

Мы производим нагреватели длиной от одного метра до самых длинных в мире: одно плечо может быть длиной до 60, а то и до 150 километров. Это заметно меняет экономику проекта. Ведь если речь идет об очень длинном трубопроводе – таком, например, как «Сила Сибири», то для систем обогрева необходимо предусмотреть точки питания. Всё это связано с дополнительными

ми расходами. Если же увеличить плечо обогрева в три раза, то в три раза уменьшится и число этих точек, а значит, проект становится менее затратным и более конкурентоспособным. До недавнего времени пределом были системы обогрева 15-20 километров. Мы разработали самую длинную систему электрообогрева в мире — до 150 километров с подачей питания из одной точки, и я считаю, что это суперпроект в своей нише. До нее лидером по протяженности была система обогрева на основе скин-эффекта, на которую мы получили сертификат Европейского союза АТЕХ.

ГК «ССТ» входит в тройку компаний на международном рынке с наиболее широкими линейками решений в данной области, и от иностранных поставщиков мы не зависим.

И ТАЕТ ЛЁД...

– В суровых условиях приходится работать не только нефтяникам...

– В нашу Группу компаний входит ОКБ «Гамма», которое создает, производит и внедряет специальные решения в области систем электрообогрева для предприятий оборонно-промышленного комплекса, авиации и судостроения. Его продукция в буквальном смысле не дает замерзнуть морским и воздушным судам, специальному оборудованию и инфраструктуре, которые эксплуатируются в самых неблагоприятных климатических условиях, например, в Арктике. Ведь при плохой погоде и условиях низких температур наледью покрываются лопасти вертолетов, хвостовое оперение и крылья самолетов, взлетно-посадочные полосы на аэродромах, вертолетные площадки на судах, а также трапы и леера, превращая судно в гигантский опасный каток. Одно из решений по борьбе со снегом и льдом на морских судах, которое предлагает ОКБ «Гамма», – это нагревательные плиты для обогрева вертолетных площадок и судовых палуб с напряжением питания 220 В и 380 В. Фактически это специальные «теплые полы», которые при минусовой температуре не дают образоваться на поверхностях судов наледи от летящих на них капель забортной воды, которые моментально застывают на всех его поверхностях под порывами пронизывающего ветра. Применение таких систем электрообогрева на открытых площадях позволяет легко удалить снег или лед, не привлекая персонал и не повреждая покрытие, откуда удаляется наледь.

Проблема борьбы с обледенением актуальна и для авиации, и специалисты нашего ОКБ «Гамма» не только разработали системы обогрева приводов предкрылков, замков багажного отсека, но и создали уникальную электротепловую противообледенительную систему (решение находится на стадии ОКР).

КОГДА БИЗНЕС И НАУКА ИДУТ ВМЕСТЕ

– Говорят, что одна из главных российских бед заключается в том, что у нас

многие уникальные задумки, смелые научно-технические решения не могут найти применения на практике. У вас, судя по всему с этим проблем нет.

– Собственно говоря, нашу компанию и основали инженеры, люди, которые занимались разработкой спецрешений. Эта культура в компании живет и развивается. У нас есть несколько исследовательских команд, каждая занимается своим направлением, но все они взаимосвязаны. ГК «ССТ» ежегодно представляет потребителям новые продукты и решения, созданные на базе разработок и исследований собственного научно-исследовательского центра. Постоянный поиск новых технических решений и разработка инновационных продуктов – основа развития нашей компании.

Более того: мы не только варимся в своем котле, но и взаимодействуем с вузами – с МЭИ, с МГТУ имени Баумана, Российским университетом кооперации, Королёвским технологическим университетом и Московским политехническим университетом. Мы готовим новое поколение инженеров и разработчиков, которых ждём у себя в компании. У нас действует система профессиональной ориен-

тации и развития карьеры для школьников и студентов. Мы помогаем старшеклассникам получить качественное техническое образование, пройти производственную практику. Лучшие студенты получают предложение работать на предприятиях группы.

В рамках сотрудничества ГК «ССТ» и Национального исследовательского университета МЭИ с 2013 года в центральном офисе нашей компании проводятся этапы олимпиады школьников «Надежда энергетики».

Мы показываем школьникам, где они после окончания МЭИ могут работать. Ведь идеальная работа – это когда она находится рядом с домом, когда на ней хорошо платят и когда люди чувствуют себя на ней комфортно. В таком случае и отдача больше.

Что касается разработок ГК «ССТ», то среди них много просто уникальных: это, например, саморегулирующиеся кабели полностью российского производства, скин-система ИРСН 15000 (индукционно-резистивная система обогрева сверхдлинных трубопроводов), система подогрева нефтяных скважин на основе гибкого скин-нагревателя Stream Tracer™, изоляционные покрытия и материалы, система защиты от протечек воды и многое другое.



ГК «ССТ» - это 4 завода в Мытищах, Ивантеевке и Пушкино (на фото)



В 2015 году ГК «ССТ» начала производство саморегулирующихся кабелей — по настоящему «умного» изделия

Большинство наших разработок являются новаторскими для отечественной и мировой промышленности. Наши продукты, уникальные по своим техническим и эксплуатационным характеристикам, отвечают современным требованиям к энергоэффективности и экологичности. Наши решения обеспечивают безопасную работу объектов в стратегических отраслях, делают городскую среду и повседневную жизнь удобнее и комфортнее.

«ЛЕДОВЫЙ ПАТРУЛЬ» ПРОТИВ СОСУЛЕК

– Тогда давайте к теме комфортной и безопасной городской среды и перейдём. Какие решения предлагает ГК «ССТ» в этом направлении?

– Проблемой создания безопасной городской среды мы занимаемся уже более четверти века. На основе электрических нагревательных кабелей наша компания разрабатывает и производит системы для обогрева кровель, водостоков, открытых площадей, лестничных сходов, пандусов. Решения ГК «ССТ» уже установлены на тысячах зданий, в том числе на таких объектах национального достояния нашей страны, как Большой театр, Казанский кремль, Государственная дума, парк «Зарядье», мэрия Москвы, Центральный банк, Государственный исторический музей, ГМИИ им. А.С. Пушкина, МХТ им. А.П. Чехова и другие.

Учитывая тренд российских городов на цифровизацию, мы разработали концепцию цифровой платформы «Ледовый патруль», в которую входит система антиобледенения с нагревателем нового поколения и IT-платформа. Цифровизацию процесса защиты горожан от наледи и сосулек мы предлагаем начинать с оживленных улиц и городских пространств — с оснащения системой антиобледенения фасадной части дома и пешеходной зоны.

IT-платформа «Ледовый патруль» интегрируется с городскими платформами и сервисами и позволяет автоматически управлять системой антиобледенения. Автономная система мониторинга основана на показаниях датчиков и учитывает данные, полученные из других источников. Основными каналами выступают датчики температуры и осадков. Дополнительными источниками могут быть

данные камер городской системы видеонаблюдения, данные с передвижных камер и датчиков.

Применение этой системы позволяет обезопасить людей и автотранспорт от падения сосулек и ледяных глыб, увеличить срок службы кровли и водостоков, снизить эксплуатационные расходы на обслуживание кровли и тем самым предотвратить разрушение фасадов зданий.

Элементы антиобледенительной системы устанавливаются на фасадной стороне кровли жилых или административных зданий, в водостоках, в местах попадания воды из водостока в ливневую канализацию, под наземными пешеходными переходами, под остановками общественного транспорта, на тротуарах, в местах наиболее вероятного появления наледи, на входах и лестницах в организации и учреждения, расположенные на первых и цокольных этажах дома. По желанию собственников дома и по согласованию с городскими властями они могут быть установлены на дворовую часть кровли и водостоков.

ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – К ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОСТИ

– Выходит, что продукция ГК «ССТ» помогает людям чувствовать себя комфортнее и на работе, и по дороге домой, и дома. Переходим к третьему направлению...

– Наша компания производит в России электрические теплые полы с 1994 года. Собственные бренды, среди которых «Теплолюкс», «Теплолюкс Profi», «Национальный комфорт», Warmstad занимают доминирующую позицию на российском рынке. Также ГК «ССТ» выпускает широкую линейку OEM-продуктов по заказу крупных дистрибьюторов и торговых сетей, таких как «Леруа Мерлен». То, что мы делаем в России, представлено в «Леруа Мерлен» не только в России, но и по миру.

«Теплолюкс» – один из первых и самых узнаваемых брендов на российском рынке электрических теплых полов. В 2018 году они стали «Товаром года» за свои высокие потребительские качества.

Не меньшей популярностью пользуются системы защиты от протечек воды Neptun, серийное производство которых ГК «ССТ» нача-

ла в 2000 году. Эти системы для защиты жилых помещений от потопов завоевали доверие миллионов потребителей.

– То есть популярное сегодня понятие «импортозамещение» в вашем случае, можно сказать, «перешло в контрастную плоскость»...

– Да, теперь это уже скорее импортоопережение и даже экспортоориентированность. Мы поняли, что наши решения востребованы на мировом рынке и сегодня их покупают почти в 60 странах мира.

Недавно мы заключили соглашение с французской GROUPE ATLANTIC (GA) – одним из лидеров глобальной HVAC-индустрии, о продаже части бизнеса ГК «ССТ», связанного с производством и дистрибуцией электрических теплых полов и систем защиты от протечек воды. Французский концерн выступает инвестором и в течение двух лет становится собственником коммерческого направления бизнеса ГК «ССТ».

Дальнейшее развитие коммерческого бизнеса ГК «ССТ» в составе GA открывает новые возможности для вывода новых продуктов на глобальный рынок и для расширения географии поставок российской высокотехнологичной продукции.

Мы активно готовимся к серьезной работе на глобальном рынке решений для нефтегазового комплекса, а потому значительно усилили нашу международную команду. В дополнение к офисам в Европе и в Китае открыт офис в Объединённых Арабских Эмиратах. Проведена международная сертификация систем электрообогрева для нефтегаза.

ГК «ССТ» аккредитована и включена в вендор-листы крупнейших глобальных EPC-контракторов: Linde, Total, Petrofac, WorleyParsons, Novaengineering и других.

Подписаны соглашения о сотрудничестве с нефтегазовыми компаниями из ОАЭ, Индии, Кувейта, Омана, Ирана, Пакистана, Египта и Судана.

Мы готовы к конструктивному диалогу с добывающими, перерабатывающими и сервисными компаниями нефтегазового сектора. Сегодня мы обладаем всеми необходимыми интеллектуальными, технологическими и производственными ресурсами для реализации проектов в любой стране мира.

Алексей Сокольский



В ГК «ССТ» работают около 1500 сотрудников, создавая технологии электрообогрева мирового уровня

SST GROUP: TO ANY BUSINESS – WITH WARMTH...



In 1991, four leased computers in a small office; in 2019, four plants and a team of one and a half thousand people. Over the years, SST Group has become the largest in Russia and one of the world's largest manufacturers of heating cables and electrical heating systems. Products and solutions developed and produced by SST Group are represented throughout our country and exported to 60 countries of the world. Our interlocutor is General Director Michael Strupinskiy.

OIL DOES NOT GET COLD IN PIPELINES

– Mr Strupinskiy, over the years that have passed since the establishment of the company, not only the volume of products and the number of employees, but also areas of work have increased. Please tell us in which areas of activity SST Group is represented today?

– Group operates in several key markets, and the first one is the market of solutions for the oil and gas and other industries. Agree that in our country and in the central regions it's really warm for only a few months a year, and in Western Siberia and in the Far North, permafrost is on a vast territory, and in winter the temperature can drop below 50 degrees. It is in these places that many oil and gas fields are located, and pipeline heating systems are a crucial component for the efficient and environmentally safe production, transportation, processing and storage of oil and petroleum products.

Without such systems, not a single oil pipeline, not a single reservoir, not a single refinery in the country operates today, especially in the Arctic and subarctic conditions.

SST Group concluded its first contracts in the industrial cluster with the oil and gas enterprises. However, heating systems based on electrical heating cables make it possible to ensure uninterrupted operation of various industries.

The second market is the market of solutions for the urban environment, and the third is products for home comfort.

– Let's talk a little more about the industrial area. Who do you work with, what solutions do you offer?

– Our systems are installed worldwide. These include the largest Russian oil and gas facilities, such as Yamal LNG, ESPO and Kuyumba-Taishet, the Yamburgskoye, Kharyaginskoye,

Zapolyarnoye fields, Korchagin and Filanovsky offshore ice-resistant platforms, Taman complex, Ust-Luga, MNPZ, LUKOIL-Nizhegorodnefteorgsintez and others. And there are international projects: Vopak Horizon Fujairah terminal in the UAE, the Kumkol field in Kazakhstan and the Urga field in Uzbekistan, the Zhdanov-A platform in the Turkmen part of the Caspian Sea.

We produce heating cables from one meter in length to the longest in the world: one heating cable can be up to 60 or even 150 kilometers long. This significantly changes the economy of the project. After all, if we are talking about a very long pipeline, such as, for example, the Power of Siberia, then it is necessary to provide power for heating systems. All this is associated with additional costs. If you increase the heating arm by a factor of three, then the number of these points will decrease by a factor of three, which means

that the project becomes less expensive and more competitive. Until recently, the limit was the heating system with a length of 15-20 kilometers. We have developed the longest electrical heating system in the world – up to 150 km with power supply from one point, and I believe that this is a super project in our niche. Before it, the leader in length was a skin-effect based heating system, for which we received an ATEX European Union certificate.

SST Group is among the top three companies on the international market with the widest range of solutions in this area, and we do not depend on foreign suppliers.

AND THE ICE IS MELTING...

– Not only oilfield workers have to work in harsh conditions...

– Our group of companies includes OKB Gamma, which creates, manufactures and implements special solutions in the field of electrical heating systems for enterprises of the military-industrial complex, aircraft and shipbuilding. Its products in the literal sense does not let ships and aircrafts, special equipment and infrastructure that are operated in the most adverse climatic conditions freeze, for example, in the Arctic. After all, in bad weather and low temperature conditions, helicopter blades, tail and wings of airplanes, air strips on airfields, helicopter landing pads on ships, as well as ladders and rails are covered with ice, turning the ship into a giant dangerous ice rink. One of the solutions to combat snow and ice on ships, which is offered by OKB Gamma, is heating plates for helipads and ship decks with a supply voltage of 220 V and 380 V. In fact, these are special floor heating system that do not allow ice on the surfaces of vessels to form from the drops of seawater flying on them, which instantly freeze on all its surfaces under gusts of piercing wind. The use of such systems of electrical heating in open spaces makes it easy to remove snow or ice, without attracting personnel and without damaging the floor from which ice is removed.

The problem of de-icing is relevant for aviation as well, and our OKB Gamma's specialists not only developed heating systems for slat drives, baggage compartment locks, but also created a unique electrothermal anti-icing system (the solution is at the design and development stage).

WHEN BUSINESS AND SCIENCE MOVE TOGETHER

– They say that one of the main Russian misfortunes is that we have many unique ideas, bold scientific and technical solutions that cannot be applied in practice. You, apparently, have no problems with it.

– In fact, our company was founded by engineers, people who were engaged in

the development of special solutions. This culture lives and develops in the company. We have several research teams, each engaged in its own direction, but they are all interconnected. SST Group annually presents to consumers new products and solutions created on the basis of the developments and research of its own R&D Center. The constant search for new technical solutions and the development of innovative products is the basis for the progress of our company.

Moreover, we not only work in our industry, but also interact with universities – with the Moscow Power Engineering Institute, Bauman Moscow State Technical University, Russian University of Cooperation, Royal Technological University and Moscow Polytechnic University. We are preparing a new generation of engineers and developers, we are waiting them in our company. We have a system of vocational guidance and career development for pupils and students. We help high school students to get a high-quality technical education, work experience. The best students receive an offer to work in the group's enterprises.

Since 2013, within the framework of cooperation of SST Group and the National Research University of Moscow Power Engineering Institute, the stages of Schoolchildren Olympiad are held in the central office of our company.

We show schoolchildren where they can work after graduating from the Moscow Power Engineering Institute. After all, the ideal job is when it is near your home, when it is well paid and when people feel comfortable in it. In this case, and the staff efficiency is higher.

As for the developments of SST Group, there are many simply unique ones among them: for example, self-regulating cables made entirely in Russia, the IRSN 15000 skin-system (induction-resistive heating system), downhole heating system Stream Tracer™, insulation coatings and materials, water leak protection and more.

Most of our developments are innovative for domestic and global industry. Our products, unique in their technical and operational characteristics, meet modern requirements for energy efficiency and environmental friendliness. Our solutions ensure the safe operation of facilities in strategic industries, make the urban environment and everyday life more convenient and comfortable.

“ICE WATCH” AGAINST ICICLES

– Then let's get to the topic of a comfortable and safe urban environment. What solutions does SST Group offer in this area?

– We have been dealing with the problem of creating a safe urban environment for more than a quarter of a century. On

the basis of electrical heating cables, our company develops and manufactures systems for heating roofs, gutters, open spaces, stairs, ramps. Solutions of SST Group are already installed on thousands of buildings, including such national heritage sites of our country as the Bolshoi Theater, Kazan Kremlin, State Duma, Zaryadye Park, Moscow City Hall, Central Bank, State Historical Museum, Pushkin Museum of Fine Arts, Chekhov Moscow Art Theater and others.

Considering the digitalization trend of Russian cities, we developed the concept of a digital platform Ice Watch, which includes an anti-icing system with a new-generation heater and an IT platform. We propose to begin digitization of the process of protecting citizens from ice and icicles from busy streets and city spaces – by equipping the front of the house and the pedestrian zone with an anti-icing system.

The IT-platform Ice Watch integrates with urban platforms and services and allows automatic managing the anti-icing system. The autonomous monitoring system is based on sensor readings and takes into account data obtained from other sources. The main channels are temperature and rain sensors. Additional sources may be data from urban video surveillance cameras, data from mobile cameras and sensors.

The use of this system allows protecting people and vehicles from falling icicles and ice blocks, increasing the service life of the roof and gutters, reducing operating costs for the maintenance of the roof and thereby preventing the destruction of the facades of buildings.

Elements of the anti-icing system are installed on the front side of the roof of residential or administrative buildings, in drains, in places where water from a drain comes into storm sewers, underground crosswalks, under public transport stops, on sidewalks, in places of the most likely appearance of ice, at the entrances and stairs, in organizations and institutions located on the first and ground floors of the building. At the request of the owners of the house and in agreement with the city authorities, they can be installed on the yard parts of the roof and gutters.

FROM IMPORT SUBSTITUTION TO EXPORT ORIENTATION

– It turns out that the products of the Group help people feel more comfortable both at work, and on the way home, and – at home. Let's move on to the third direction...

– Our company has been producing electric underfloor heating in Russia since 1994. Our own brands – Teploluxe, Teploluxe Profi, National Comfort, Warmstad – occupy a dominant position in the Russian market. SST Group also produces a wide range of

OEM products for major distributors and retail chains, such as Leroy Merlin. What we are doing in Russia is represented in Leroy Merlin not only in Russia, but throughout the world.

Teploluxe – one of the first and most recognizable brands on the Russian market of electric floor heating. In 2018, it became the Product of the Year for its high consumer qualities.

Neptun water leakage protection systems, which mass production was started by SST Group in 2000, are no less popular. These systems for protecting homes from floods have won the trust of millions of consumers.

– That is, the notion of “import substitution,” which is popular today, in your case, can be said, “has started the counteroffensive”...

– Yes, now it is more likely an “import outstripping” and even an export orientation. We realized that our solutions are in demand on the world market, and today they are bought in almost 60 countries of the world.

Recently we have concluded an agreement with the French GROUPE ATLANTIC (GA), one of the leaders of the global HVAC industry, to sell part of the SST Group of Companies related to the production and distribution of electric floor heating and water leakage protection systems. The French Group acts as an investor and within two years becomes the owner of the commercial direction of SST Group.

Further development of the commercial business of SST Group in GA opens up new opportunities for introducing new products to the global market and for expanding the geography of supplies of Russian high-tech products.

We are actively preparing for serious work in the global market of solutions for the oil and gas industry, and therefore significantly strengthened our international team. In addition to offices in Europe and China, an office has been opened in the United Arab Emirates. The international certification of electrical heating systems for oil and gas has been passed.

SST Group is accredited and included in vendor lists of the largest global EPC-contractors: Linde, Total, Petrofac, WorleyParsons, Novaengineering and others.

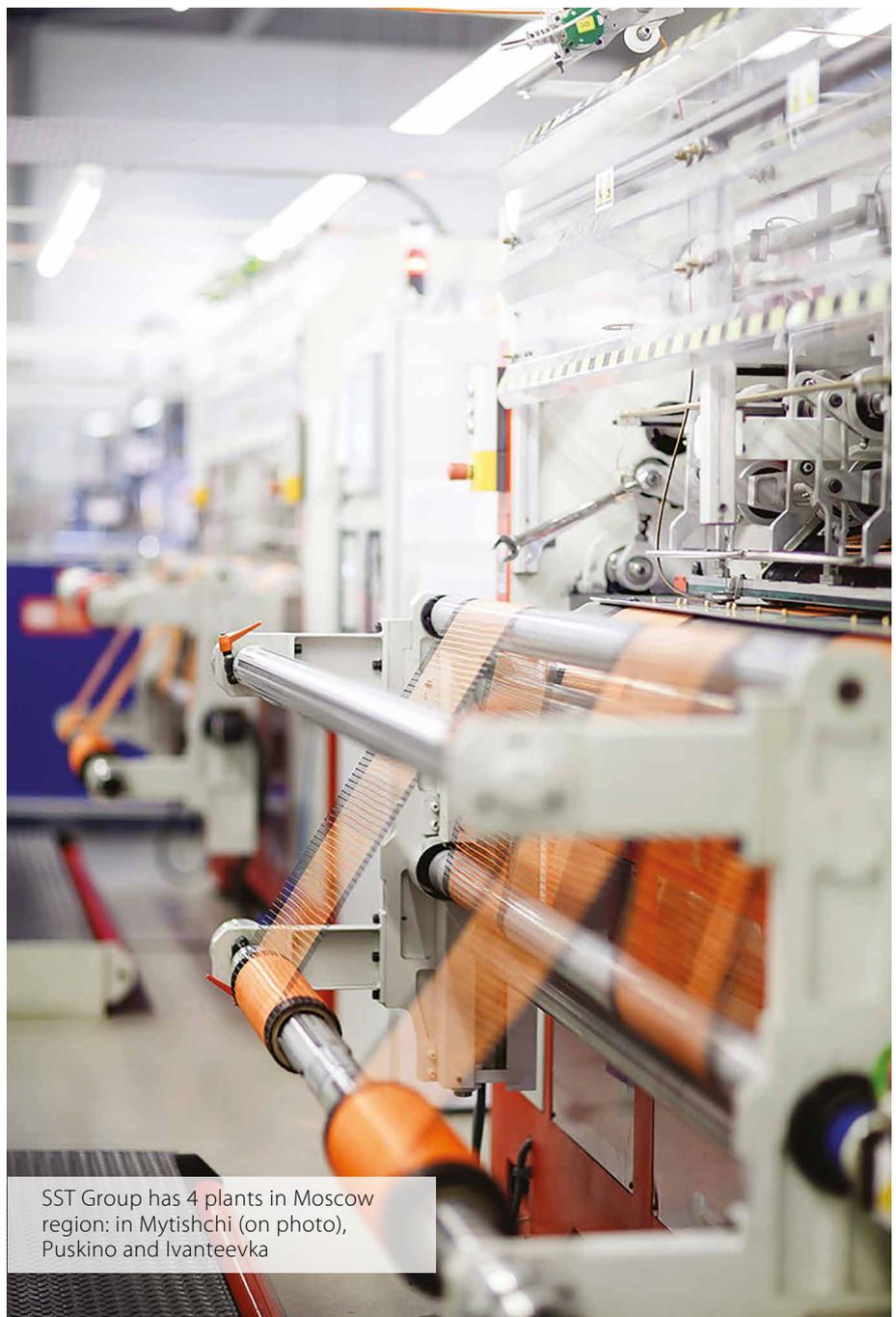
Cooperation agreements have been signed with oil and gas companies from the UAE, India, Kuwait, Oman, Iran, Pakistan, Egypt and Sudan.

We are ready for a constructive dialogue with mining, processing and service companies of the oil and gas sector. Today we have all the necessary intellectual, technological and production resources for the implementation of projects in any country of the world.

Alexey Sokolsky



More than 1,500 people are working in SST Group providing world-class heating solutions



SST Group has 4 plants in Moscow region: in Mytishchi (on photo), Puskino and Ivanteevka

FM LOGISTIC: ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА УСПЕХА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В 2019 году компания FM Logistic отмечает 25-летний юбилей своей деятельности в России. В то время страна открывала многочисленные возможности для развития бизнеса. С чего все началось в 1994 году, благодаря каким факторам компания стала лидером логистического рынка в России и о новых амбициозных планах на будущее рассказывает генеральный директор FM Logistic в Центральной и Восточной Европе Кристоф Менивар.



- Компания Faure & Mchet, в настоящее время FM Group, была основана еще в 1967 году в мозельском поселении Сен-Кирен. Благодаря союзу двух семей компании удалось разработать оригинальную бизнес-модель, которая внесла свой вклад в развитие международной логистики. Развитие было довольно стремительным, и сейчас FM Group присутствует в 14 странах на трех континентах. Штат компании по всему миру насчитывает почти 27 тыс. человек, а площадь всех занимаемых компанией территорий – 3 828 557 кв. м.

В 1990-х годах страны Центральной и Восточной Европы вышли из плановой экономической системы и присоединились к обществу массового потребления. В свою очередь это привело к росту товарооборота, появились новые возможности для развития логистики в России. Для открытия бизнеса в страну направили несколько сотрудников. Они столкнулись с разнообразными возможностями и трудностями ведения бизнеса в России, но благодаря своему 25-летнему опыту в логистике смогли утвердить здесь европейское качество и привести компанию к успеху. Сейчас FM Logistic в России – это 814 106 кв. м площадей по всей стране (от Москвы до Владивостока) и 8 595 человек в штате.

В России постоянно приходится сталкиваться с новыми вызовами. Однако для нас это стимул двигаться вперед, тщательнее следить за переменчивыми требованиями и искать новые решения. Несмотря на высокую конкуренцию на российском рынке, FM Logistic занимает здесь одну из лидирующих позиций в логистике.

Клиенты в России ценят соотношение цена-качество. Его может предложить только компания с едиными стандартами качества по всему миру. Более того, мы не оставляем своих клиентов: если они ведут бизнес в регионах, то и мы готовы оказывать там логистические услуги. Таким образом, на сегодняшний день мы имеем 15 складов в Московской области, 12 площадок в регионах, а также широкую сеть таможенных и транспортных офисов.

В 2018 году мы заявили о начале строительства собственного склада класса А в Ростовской области: там планируется ос-

воить 35 тыс. кв. метров площадей, старт работ намечен на середину 2019 года. Расширение географии работы и увеличение складских площадей также остается в приоритете у компании.

Мы запустили ряд новых важных транспортных проектов, таких как переход на электронную транспортную накладную.

В компании создано специальное подразделение для работы в секторе e-commerce. Среди задач на первый квартал 2019 года стоит предложение полного цикла услуг по обслуживанию клиентов с омниканальной системой продаж: фул-филмент, организация доставки, получение оплаты за доставленные товары и управление финансовыми потоками, организация контактного центра для получателей интернет-магазина. Сейчас FM Logistic успешно оказывает услуги по складской обработке интернет-заказов разной сложности и объемам.

К концу 2018 года мы запустили целое направление по оказанию услуг для фармацевтического рынка. Подготовка шла довольно продолжительное время, что обусловлено, в первую очередь, строгими требованиями фармацевтического рынка и регуляторными ограничениями, так как продукция отрасли напрямую связана с жизнью и здоровьем людей.

Нашими приоритетами остаются дальнейшее улучшение клиентского сервиса, цифровизация, роботизация и автоматизация разных процессов, строительство новых платформ. Наша основная цель – внедрять каждый год новые инициативы и новые концепции, которые станут частью будущего FM Logistic. Это могут быть новые концепты, отрасли, технологии, а также новая география.

В глобальном плане FM Logistic придерживается стратегии 2022. Мы поставили перед собой цель выйти на показатели, соответствующие уровню неоспоримого международного лидера в области логистики. Это касается и российского подразделения. Ежегодный рост и развитие компании говорит о том, что мы делаем правильные шаги в ведении бизнеса на протяжении уже 25 лет.

Ульяна Кухтина

FM LOGISTIC: A QUARTER CENTURY OF SUCCESS IN THE RUSSIAN MARKET

In 2019, FM Logistic celebrates the 25th anniversary of its activities in Russia. At that time, the country opened up numerous opportunities for business development. How it all began in 1994, thanks to which factors the company became the leader of the logistics market in Russia, and what its new ambitious plans for the future are – in the interview with Christophe Menivard, CEO of FM Logistic in Central and Eastern Europe.

– Faure & Machet, currently the FM Group, was founded back in 1967 in the Moselle settlement of Saint-Quirin. Thanks to the union of two families, the company managed to develop an original business model that contributed to the development of international logistics. The development was quite rapid, and now the FM Group is present in 14 countries on 3 continents. The company employs almost 27 thousand people worldwide, and the area of all the territories occupied by the company is 3,828,557 sq. m.

In the 1990s, the countries of Central and Eastern Europe withdrew from the planned economic system and joined a mass consumer society. In turn, this led to an increase in commodity turnover, new opportunities for the development of logistics in Russia appeared. Several employees were sent to the country to start business here. They faced a variety of opportunities and difficulties in doing business in Russia, but thanks to their 25 years of experience in logistics, they were able to establish European quality here and lead the company to success. Now FM Logistic in Russia is 814,106 sq. m. across the country (from Moscow to Vladivostok) and 8 595 people in the team.

Russia constantly faces new challenges. However, for us it is an incentive to move forward, carefully monitor changing

requirements and look for new solutions. Despite the high competition in the Russian market, FM Logistic holds one of the leading positions in logistics here.

Customers in Russia appreciate the price-quality ratio. It can only be offered by a company with uniform quality standards throughout the world. Moreover, we do not leave our clients: if they do business in some regions, then we are ready to provide logistics services there. Thus, today we have 15 warehouses in the Moscow region, 12 sites in the regions, as well as a wide network of customs and transport offices.

In 2018, we announced the start of construction of our own class A warehouse in the Rostov region: it is planned to build 35 thousand square meters, the start of work is scheduled for mid-2019. Expansion of the company's geography and growth in the area of warehouse space also remain a priority for the company.

We launched a number of important new transportation projects, such as the transition to electronic bill of lading.

The company has created a special unit for work in the e-commerce sector. Among the tasks for the first quarter of 2019, there is an offer of a full cycle of customer services with an omnichannel sales system: fulfillment, delivery, receiving payment for goods delivered and managing cash flows, organizing a contact

center for recipients of an online store. Now FM Logistic successfully provides warehouse processing services for online orders of varying complexity and volume.

By the end of 2018, we launched a whole service line for the pharmaceutical market. Preparations have been going on for quite a long time, because of, first of all, strict requirements of the pharmaceutical market and regulatory restrictions, since the products of the industry are directly related to the life and health of people.

Our priorities remain to further improve customer service, digitalization, robotization and automation of various processes, construction of new platforms. Our main goal is to introduce new initiatives and new concepts that will become part of the future of FM Logistic every year. These may be new concepts, industries, technologies, as well as new geography.

In general, FM Logistic follows the 2022 strategy. We set the goal to reach the indicators corresponding to the level of the undisputed international leader in the field of logistics. This also applies to the Russian division. The annual growth and development of the company suggests that we have been taking the right steps in doing business for the past 25 years.

Ulyana Kukhtina



«АВТОТОР»: ПЕРЕДОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ЗЕМЛЕ

Мало что сравнится с удовольствием видеть, как в современных условиях люди с охотой трудятся, производя востребованный продукт. В случае калининградского завода «АВТОТОР» такое положение дел – ежедневная практика. Более 3000 рабочих производят более 200 тысяч автомобилей популярных марок, которые затем разъезжаются по всей России и не только.

МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ ЦЕЛОЙ ОБЛАСТИ

«АВТОТОР» – один из ведущих российских автопроизводителей и одно из крупнейших предприятий Калининградской области, был основан в 1994 году в Калининграде. Первым в России он приступил к выпуску машин иностранных брендов. Производство ведётся с 1997 года.

На сегодняшний день с конвейеров завода сходят автомобили марок BMW, KIA и Hyundai.

За время существования компании общий объём производства превысил 1,9 млн транспортных средств. В марте 2019 года с конвейера «АВТОТОР» сойдет 2 000 000-й автомобиль.

Производственные мощности завода рассчитаны на 250 тысяч машин в год, он является лидером отрасли по количеству моделей автомобилей, производимых одновременно на четырех производственных площадках. Производство работает в соответствии с самыми жесткими международными стандартами, обеспечивая высочайшее качество продукции. Приоритет развития компании – инвестиции в человеческий капитал, «АВТОТОР» обеспечивает благоприятные условия труда и развитие потенциала для сотрудников.

Компания дает жителям Калининградской области более 30 000 рабочих мест (включая занятых на смежных предприятиях и задействованных в обеспечении работы транспорта, логистики и т.д.).

С 2013 года на предприятии функционирует комплекс для производства автомобилей по полному технологическому циклу (свар-

ка, окраска кузовов, сборка). Инвестиции в его создание составили более €50 млн.

В 2017 году созданы дополнительные мощности для производства грузовых автомобилей по полному циклу: введена в эксплуатацию новая сварочная линия, линии окраски кузовов и пластмассовых деталей, проведены строительные работы для модернизации сборочного конвейера и установки новых испытательных стендов. На промышленной площадке по производству коммерческих машин созданы и оснащены необходимым оборудованием, инструментом и оснасткой участки по производству рам и кабин.

«АВТОТОР» обеспечивает порядка 80% грузопотока калининградских портов по контейнерным грузам и порядка 60% вагонооборота калининградской железной дороги. Доля предприятия в общем объеме товарной продукции региона в обрабатывающих производствах составляет более 55%. На протяжении многих лет оно сохраняет позиции одного из крупнейших налогоплательщиков на территории области, на долю автопроизводителя приходится более 43% всех налогов, собираемых на территории области в бюджеты всех уровней.

УДАЧНЫЙ 2018: УСПЕХ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

В ушедшем году завод показал рекордные результаты как по освоению мощностей, так и по увеличению производительности труда, впервые за свою двадцатилетнюю историю достигнув проектных показателей по всем ключевым направлениям.

Новые модели, большие премии

Именно в 2018 году на заводе состоялся 31-й запуск производства новых моделей. По итогам года произведено более 200 тыс. автомобилей.

Помимо традиционной 13-й зарплаты за выполнение годового плана, гарантированной коллективным договором между работодателем и сотрудниками, по решению руководства компании всем работникам, трудоустроенным на предприятии больше года, были выплачены две премии (по сути, 14-я и 15-я зарплаты).

14-я зарплата, приравненная к среднемесячной заработной плате (40 тыс. руб. рабочим, 50 тыс. руб. инженерно-техническим работникам и специалистам за достижение проектных показателей), была выплачена в июле. В конце года было принято решение о выплате премии, приравненной к 15-й зарплате, в связи с успешным выполнением плана по запуску новых моделей автомобилей.

Развитие производства по полному циклу

Также на заводе «АВТОТОР» стартовало производство новой модели коммерческих автомобилей Hyundai HD65 по полному циклу (сварка, окраска, сборка). В ближайших планах предприятия производство по полному циклу практически всей линейки коммерческих автомобилей Hyundai, представленных на российском рынке, которые выпускаются в Калининградской области и оснащаются широкой гаммой надстроек российского производства.

На сегодняшний день благодаря активной

подготовке в течение прошедшего года предприятие имеет дополнительные мощности для аналогичного производства новых моделей как легковых, так и коммерческих автомобилей.

Новые рабочие места

Сейчас на предприятиях «АВТОТОР» работает более 3 тыс. человек, т.е. численный состав персонала увеличился на 20% по сравнению с 2017 годом (это более 600 новых рабочих мест).

После нескольких лет кризиса на автомобильном рынке «АВТОТОР» вышел на устойчивый рост производственных показателей. По прогнозам рост рынка в 2019 году по отношению к 2018 году может составить 8-12%. В соответствии с этими показателями прогнозируется и рост объемов производства в 2019 году.

План работы «АВТОТОР» на предстоящий период предполагает дальнейший рост объема продукции, произведенной по полному циклу, и углубление технологии производства по всему модельному ряду. Планируется, что благодаря этому будет создано 600-700 новых рабочих мест.

Новая система оплаты труда

С апреля 2018 года было внедрено новое положение об оплате труда рабочих, в котором заложен механизм, стимулирующий рост заработной платы на 10,0% и более.

Система основана на принципе повышения стимулирующей роли заработной платы в росте эффективности производства и создании условий, при которых каждый работник заинтересован в повышении производительности труда.

Повышение заработной платы обеспечивается, в том числе, за счет надбавок за высокое качество труда и высокое качество продукции, выполнение особых требований к качеству продукции категории «люкс». Предусмотрены также доплаты за профессиональное мастерство, наставничество, за руководство бригадой и/или звеном и за работу с личным клеймом. Кроме того, выплачиваются премии за повышение производительности труда и др.

По итогам 2018 года средняя заработная плата на «АВТОТОР» увеличилась на 20% по сравнению с 2017 годом и составила более 47 тыс. руб. Это почти на 50% превышает прогнозный показатель средней заработной платы по Калининградской области и на 58% выше показателя средней заработной платы в обрабатывающей промышленности региона. Общий объем средств, направленных компанией на оплату труда работников за 2018 год, составил более 2,3 млрд руб.

ПЛАНЫ НА 2019

Обновление и углубление технологии

Уже в начале 2019 года «АВТОТОР» приступил к масштабной модернизации производственного корпуса и монтажу оборудования для запуска производства новой модели по полному циклу. Важной особенностью

проводимой модернизации является то, что новые линии устанавливаются на втором этаже корпуса сварочно-окрасочного производства – пожалуй, единственный пример среди российских производств. Конструкция здания позволяет это осуществить. В ходе реконструкции выполняются сложные технологические операции по подъему и расстановке тяжелого оборудования массой порядка 12 тонн. Также проведена модернизация четырех 180-тонных прессов для завальцовки навесных элементов – дверей, в том числе багажников, а также капотов.

В ходе установки нового оборудования, включая роботизированное оборудование, полностью меняется вся оснастка, режимы окраски, сборочные посты. Кроме того, происходит обучение персонала выпуску новой модели. Предполагаемая мощность линии – 25 тысяч машин в год.

Модернизация производственных линий завода предполагает по итогам 2019 года рост объема выпускаемой продукции на 10-12 процентов с учетом новых моделей автомобилей. «АВТОТОР» планирует создать порядка 700 новых рабочих мест, причем 340 человек необходимо набрать и обучить уже ко второму кварталу 2019 года, включая специалистов среднего звена управленческого персонала.

Социальные проекты

Помимо благотворительной и духовно-просветительской деятельности, работы с нуждающимися в помощи категориями населения и ряда других проектов, компания приступила к строительству за собственные средства в пос. А. Космодемьянского спортивно-физкультурного комплекса. Масштабный проект предусматривает создание уникального крытого сооружения площадью 41 тыс. м² с полноразмерным футбольным полем для тренировок в любое время года и 50-метровым плавательным бассейном олимпийского класса глубиной до трех метров, предназначенного для тренировок и проведения соревнований по всем водным дисциплинам вплоть до прыжков в воду и синхронного плавания. Комплекс включает в себя несколько многофункциональных спортивных залов для занятий боксом, аэробикой, другими видами спорта.

Планируется, что новый спортивный объект будет сдан в эксплуатацию уже в этом году и станет местом притяжения не только для жителей микрорайона, где проживает большинство работников завода, но и для калининградцев, а также жителей близлежащих населенных пунктов, входящих в Светловский городской округ и в Зеленоградский район.

В 2017 году расходы компании на социальные программы составили около 1 миллиарда рублей. В прошлом – сопоставимая сумма. В будущем «АВТОТОР» планирует сохранить все социальные программы, которые реализуются на протяжении многих лет, в том же объеме.

Ульяна Кухтина

“

«Объем товарной продукции по всем предприятиям компании составил более 300 млрд руб., что на 30% превышает аналогичный показатель прошлого года. По предварительным подсчетам, доля «АВТОТОР» в общем объеме товарной продукции, выпущенной в регионе в 2018 году, составляет свыше 50%, а доля в загрузке калининградских портов – около 80% и железной дороги – 60%. Компания обеспечивает заказами более 200 малых и средних предприятий в различных отраслях, включая строительство. Подрядные организации Калининградской области участвуют в возведении не только производственных зданий и сооружений завода, но и социальных объектов, создаваемых за счет инвестиций «АВТОТОР». Только в строительство нового физкультурно-оздоровительного комплекса «АВТОТОР Арена» будет вложено свыше двух миллиардов рублей»

Председатель совета директоров ООО «АВТОТОР Холдинг» Валерий Горбунов

”



AVTOTOR: ADVANCED PRODUCTION IN THE KALININGRAD LAND

Few things could be compared with the pleasure of seeing eagerly working people, producing a sought-after product in modern conditions. In the case of the Kaliningrad plant AVTOTOR this is a daily practice. More than 3000 workers produce more than 200 thousand cars of popular brands, which then spread throughout Russia and not only.

LARGE-SCALE PROJECT FOR THE WHOLE REGION

AVTOTOR is one of the leading Russian automakers and one of the largest enterprises of the Kaliningrad region, it was founded in 1994 in Kaliningrad. The first in Russia to produce cars of foreign brands. Production has been conducted since 1997.

Today, BMW, KIA and Hyundai cars are coming off the factory's assembly lines.

During the company's existence, the total production volume exceeded 1.9 million vehicles. In March 2019, the 2,000,000th car will come off the AVTOTOR's conveyor.

The production capacity of the plant is 250 thousand cars per year, it is the industry leader in the number of car models produced simultaneously on four production sites. The production operates in accordance with the most stringent international standards, ensuring the highest quality products. The priority of the development of the company is investment in human capital, AVTOTOR provides favorable working conditions and personal development for employees.

The company provides residents of the Kaliningrad region with more than 30,000 jobs (including those employed in related enterprises and involved in the provision of transport, logistics, etc.).

Since 2013, the company operates a complex for the full technological cycle of vehicles' production (welding, body painting, assembly). Investments in its creation amounted to more than € 50 million.

In 2017, additional capacity for the production

of trucks on a full-cycle basis was created: a new welding line, body and plastic parts painting lines were put into operation, construction works were carried out to modernize the assembly line and install new test benches. On the industrial site for the production of commercial vehicles, areas for the production of frames and cabs were created and equipped with the necessary equipment, tools and accessories.

AVTOTOR provides about 80% of the cargo traffic of Kaliningrad ports for container cargoes and about 60% of the carriage turnover of the Kaliningrad railway. The share of the enterprise in the total volume of commodity products of the region in the processing industries is more than 55%. It retains the position of one of the largest taxpayers in the region for many years, the share of the automaker accounts for more than 43% of all taxes collected in the region in the budgets of all levels.

FAVOURABLE 2018: SUCCESS IN ALL AREAS

Last year, the plant showed record-breaking results both in the development of capacities and in the increase in labor productivity, having reached designed indicators in all key areas for the first time in its twenty-year history.

New models, big bonuses

It was in 2018 that the 31st launch of the production of new models took place at the plant. At the end of the year, more than 200 thousand cars were produced.

In addition to the traditional 13th salary for the implementation of the annual plan,

guaranteed by a collective agreement between the employer and employees, according to the decision of the company's management, all employees employed at the enterprise for more than a year were paid two bonuses (in fact, the 14th and 15th salaries).

The 14th salary, equal to the average monthly wage (40 thousand rubles for workers, 50 thousand rubles for engineering and technical workers and specialists for achieving the project indicators), was paid in July. At the end of the year, it was decided to pay a premium equivalent to the 15th salary, due to the successful implementation of the plan to launch new car models.

Development of full-cycle production

Also, at the AVTOTOR plant, the production of a new model of Hyundai HD65 commercial vehicles started on a full-cycle basis (welding, painting, assembly). In the nearest plans of the enterprise, there is the production of almost the entire range of Hyundai commercial vehicles on the Russian market on a full-cycle basis, which are produced in the Kaliningrad region and are equipped with a wide range of superstructures of Russian production.

Today, thanks to active preparation over the past year, the company has additional capacity for the similar production of new models of both passenger and commercial vehicles.

New workplaces

Now more than 3 thousand people work at the enterprises of AVTOTOR, i.e. the number of personnel increased by 20% compared with

2017 (this is more than 600 new jobs).

After several years of crisis in the automotive market, AVTOTOR has reached a steady increase in production performance. According to forecasts, the market growth in 2019 relative to 2018 can be 8-12%. In accordance with these indicators, an increase in production in 2019 is predicted.

The work plan of AVTOTOR for the upcoming period implies a further increase in the volume of products produced on a full-cycle basis, and deepening of production technology throughout the model range. It is planned that thanks to this, 600-700 new jobs will be created.

New wage system

Since April 2018, a new regulation on workers' wages has been introduced, which lays down a mechanism for encouraging wage growth of 10.0% or more.

The system is based on the principle of increasing the incentive role of wages in the growth of production efficiency and the creation of conditions under which each employee is interested in increasing labor productivity.

The wage increase is provided, including, at the expense of allowances for the high quality of labor and products, and the fulfillment of special requirements for the quality of luxury products. There are also additional payments for professional skills, mentoring, leadership of the team and/or unit, and for working with a personal stigma. In addition, bonuses are paid for increasing productivity, etc.

At the end of 2018, the average wage at AVTOTOR increased by 20% compared with 2017 and amounted to more than 47 thousand rubles. This is almost 50% more than the expected average wage in the Kaliningrad region and 58% higher than the average wage in the manufacturing industry in the region. The total amount of funds allocated by the company to remunerate employees for 2018 amounted to more than 2.3 billion rubles.

PLANS FOR 2019

Upgrading and deepening technology

Already at the beginning of 2019 AVTOTOR began a large-scale modernization of the production building and installation of equipment to start the production of a new model on a full-cycle basis. An important feature of the modernization is the fact that the new lines are installed on the second floor of the welding and painting plant – perhaps it is the

only example among Russian manufactures. The design of the building allows the company to implement it. In the course of the reconstruction, complex technological operations for lifting and placing heavy equipment weighing about 12 tons are carried out. Four 180-ton presses for rolling hinged elements – doors, including boot racks, as well as hoods were also upgraded.

During the installation of new equipment, including robotic equipment, all the equipment, painting modes, assembly stations are completely changed. In addition, staff is trained to release a new model. The estimated line capacity is 25 thousand cars per year.

According to the results of 2019, the modernization of the production lines of the plant suggests an increase in the volume of output by 10-12 percent, taking into account new car models. AVTOTOR plans to create about 700 new jobs, and, 340 people need to be recruited and trained by the second quarter of 2019, including mid-level management personnel.

Social projects

In addition to charitable and spiritual-educational activities, work with categories of the population that need help, and a number of other projects, the company began the construction of a sports complex in the village of A. Kosmodemyansky. The large-scale project provides for the creation of a unique covered building with an area of 41 thousand m² with a full-sized football field for training at any time of the year and a 50-meter Olympic-class swimming pool with a depth of up to three meters intended for training and competitions in all water disciplines right up to diving and synchronized swimming. The complex includes several multifunctional sports halls for boxing, aerobics and other sports.

It is planned that the new sports facility will be commissioned later this year and will become a place of attraction not only for residents of the microdistrict where most of the plant's workers live, but also for Kaliningraders, as well as residents of nearby settlements included in Svetlovsk urban district and Zelenogradsky district.

In 2017, the company's spending on social programs amounted to about 1 billion rubles. In the past year there was a comparable amount. In the future, AVTOTOR plans to keep all social programs that have been implemented over the years in the same volume.

Ulyana Kukhtina

“

The volume of marketable output across all enterprises of the company amounted to more than 300 billion rubles, which is 30% higher than last year. According to preliminary calculations, the share of AVTOTOR in the total volume of commodity products released in the region in 2018 is over 50%, while the share in the loading of Kaliningrad ports is about 80% and of the railway – 60%. The company provides orders for more than 200 small and medium enterprises in various industries, including construction. Contracting organizations of the Kaliningrad region are involved in the construction of not only industrial buildings and facilities of the plant, but also social facilities created at the expense of the AVTOTOR's investment. More than two billion rubles will be invested in the construction of the new AVTOTOR Arena sports complex alone.

Chairman of the Board of Directors of AVTOTOR Holding LLC Valery Gorbunov

”



ЦЕНТР ТОМОТЕРАПИИ «САКНУР»: МЫ ДАЕМ ШАНС НА ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ

Лечение онкологических заболеваний является одним из приоритетов современной российской медицины. Среди наиболее перспективных способов его организации можно выделить государственно-частное партнерство, при котором возможно совместить использование современных технологий и новейшего оборудования с эффективной поддержкой проекта на всех этапах и уровнях его работы. В нашей стране ГЧП только начинает свой путь. Тем не менее, хорошие результаты уже есть. Рассматриваем их на примере Приволжского центра томотерапии «Сакнур» (г. Казань, Татарстан), а помогает нам в этом управляющий медицинскими центрами «Сакнур» Людмила Николаева.



– Людмила Юрьевна, расскажите, пожалуйста, о вашем центре.

– «Сакнур» – это медицинский центр томотерапии или, по-другому, лучевой терапии рака, появился он при поддержке президента Республики Татарстан и работает с мая 2017 года. У нас используется уникальный аппарат томотерапии, который подходит и взрослым, и детям. Сейчас на всю Россию таких аппаратов два: один у нас, другой в Центре детской гематологии, онкологии и иммунологии имени Дмитрия Рогачева. За время работы у нас прошли курс лечения более 1500 пациентов с различными онкологическими заболеваниями как из Татарстана, так и других регионов России. Что очень важно – мы предоставляем пациентам не только качественное лечение, но и сохраняем им качество жизни как во время лечения, так и после него. Услуги оказываем исключительно по назначению врача онколога-радиотерапевта как в рамках ОМС, так и на платной основе.

– Чем отличаются лучевая терапия и аппарат, которые вы используете, от других видов терапии и оборудования?

– Система TomoTherapy® представляет собой первое полное решение современной идеи радиотерапии – радиотерапия под визуальным контролем по изображению и с модуляцией интенсивности излучения, гарантирующее высокое качество лечения пациентов. Она производит высокодозное облучение новообразований и доброкачественных новообразований различных локализаций с большой точностью и минимизацией облуче-

ния здоровых органов, что существенно улучшает результаты лечения. Данная технология позволяет сократить длительность лечебных курсов, причем иногда вполнину. Важно, что интенсификация лечения не влияет на увеличение негативных побочных явлений.

Система TomoTherapy позволяет облучать опухоли очень сложных форм и локализаций, протяженность ее воздействия может достигать 135 см. В некоторых случаях получается одновременно облучать несколько очагов заболевания по всему телу за один сеанс. Это отличие нашего аппарата от других линейных ускорителей уникально и очень важно для проведения терапии детям перед пересадкой костного мозга.

Кроме того, TomoTherapy позволяет проводить стереотаксическое облучение и радиохимию опухолей, на проведение которых пациенты из регионов, как правило, направляются в федеральные центры.

– Насколько закрывается потребность в аппарате?

– Он очень востребован, мы работаем на нем в три смены, с 7 утра до 2 часов ночи, а иногда и позже, и все-таки этого недостаточно. Поэтому будем увеличивать парк оборудования.

– В чем заключается смысл концессии?

– Условия могут отличаться от региона к региону. Но в целом суть сводится к тому, что мы инвестируем в ремонт или строительство необходимых помещений, оснащаем центр, обучаем персонал, как медицинский, так и инженерно-технический, организуем работу

центра, отвечаем за результативность лечения. Государство выделяет бюджеты ОМС для того, чтобы пациенты могли бесплатно пройти лечение.

– Сложно ли обслуживать уникальный аппарат?

– В штате центра обязательно есть инженер, который проходит обучение у производителя и получает аккредитацию. Его задача – в ежедневном режиме контролировать работу аппарата, проводить техническое обслуживание, поддерживать его в отличном рабочем состоянии.

– Что тормозит развитие государственно-частных партнерств в медицине и таких центров, как ваш?

– В конечном итоге, многие проблемы решаемы. Вопрос в скорости и заинтересованности регионов в их решении. И это относится как к открытию новых центров, так и к получению государственного заказа на проведение лучевой терапии.

Совсем недавно министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова подписала приказ № 33 о создании Федерального информационно-аналитического центра развития государственно-частного партнерства в здравоохранении, и мы надеемся, что это поможет решить существующие проблемы в таких проектах, как наш.

Больше информации о нас: tomotherapy.ru или по телефонам: 8-843-590-40-40, 8-800-200-72-56 (бесплатный звонок по РФ).

Ульяна Кухтина

CENTER OF TOMOTHERAPY SAKNUR: WE GIVE A CHANCE OF RECOVERY

Cancer treatment is one of the priorities of modern Russian medicine. Among the most promising ways of its organizing is public-private partnership, in which it is possible to combine the use of modern technologies and the latest equipment with effective project support at all stages and levels of its work. In our country, PPP is just beginning its journey. Nevertheless, there are already good results. We consider them on the example of the Volga tomotherapy center Saknur (Kazan, Tatarstan) and Lyudmila Nikolaeva, the director of the medical centers Saknur, helps us in this.

– Mr Nikolaeva, please tell us about your center.

– Saknur is a medical center for tomotherapy, or, simply put, radiation therapy for cancer, it appeared with the support of the President of the Republic of Tatarstan and has been operating since May 2017. We use a unique tomotherapy apparatus, which is suitable for both adults and children. Now there are two such devices all over Russia – one is here, the other at the Dmitry Rogachev Center for Pediatric Hematology, Oncology and Immunology. During our work, we have treated over 1,500 patients with various oncological diseases from both Tatarstan and other regions of Russia. What is very important, we provide patients with not only quality treatment, but also preserve the quality of life for them both during and after treatment. We provide services exclusively on prescription of the oncologist-radiotherapist, both within the framework of the compulsory health insurance and on a paid basis.

– What is the difference between the radiation therapy and the apparatus that you use and other therapies and equipment?

– The TomoTherapy® system is the first complete solution to the modern idea of radiotherapy – radiotherapy under visual control through the image and with modulation of the radiation intensity, which guarantees high quality of patient care. It produces high-dose

irradiation of malignant and benign neoplasms of various localizations with great accuracy and minimizing the exposure of healthy organs, which significantly improves the results of treatment. This technology allows us to reduce the duration of treatment courses, and sometimes – by half. It is important that the intensification of treatment does not lead to an increase in negative side effects.

The TomoTherapy system allows irradiating tumors of very complex forms and localizations, the length of its impact can reach 135 cm. In some cases, it turns out to simultaneously irradiate several foci of the disease throughout the body in one session. This difference of our apparatus from other linear accelerators is unique and very important for the treatment of children before bone marrow transplantation.

In addition, TomoTherapy allows conducting stereotactic irradiation and radiosurgery of tumors, for which patients from the regions are usually referred to federal centers.

– How big is the need for the apparatus?

– It is in high demand, we work on it in three shifts, from 7 am to 2 am, and sometimes later, and yet this is not enough. Therefore, we will increase the fleet of equipment.

– What is the essence of the concession?

– Conditions may vary from region to region. But in general, the essence comes down to the fact that we invest in the repair or construction of the necessary premises, equip the center,

train personnel, both medical and engineering-technical, organize the work of the center, and are responsible for the effectiveness of treatment. The state allocates CHI budgets so that patients can receive free treatment.

– Is it difficult to maintain a unique apparatus?

– The center's staff must have an engineer who is trained by the manufacturer and has accreditation. Their task is to monitor the operation of the equipment on a daily basis, to carry out maintenance, to keep it in excellent working condition.

– What hinders the development of public-private partnerships in medicine and centers such as yours?

– In the end, many problems can be solved. The question is the speed and interest of regions in their decision. And this applies both to the opening of new centers and to the receipt of a state order for radiotherapy.

More recently, the Minister of Health of the Russian Federation Veronika Svortsova has signed the order No. 33 on the creation of the Federal Information and Analytical Center for the Development of Public-Private Partnership in Health Care, and we hope that this will help solve existing problems in projects such as ours.

More information about us: tomotherapy.ru or by phone: 8-843-590-40-40, 8-800-200-72-56 (free call within the Russian Federation).

Ulyana Kukhtina



«АТАГ» И КОСМОС: У НИХ МНОГО ОБЩЕГО

Кондитерское производство «АтАг» (Вологодская область, поселок Шексна) действительно имеет много общего с космосом: все знают о выпускаемых им сладостях, но мало кому доводилось бывать на месте событий! Кроме того, кондитеры, как космонавты, способны поражать и удивлять: масштабы производства растут, невзирая ни на какие обстоятельства, на данный момент фабрика выпускает почти 15 000 тонн кондитерских изделий в год. Несмотря на применение новейших технологий, сводящих ручной труд к минимуму, на фабрике работает 700 человек. Но главное, что роднит шекснинских кондитеров и космонавтов, – скорость взлета и масштаб поставленных задач!



КОНФЕТЫ «КОЧЕГАР ПЕТЯ» И ЕЩЕ ПОЧТИ 300 СТРОК В СПИСКЕ КРЕАТИВА

Шекснинские кондитеры – люди без комплексов: от их творческого подхода к выбору названий покупатель с улыбкой вздрагивает и, что самое главное, делает это по-доброму! «Мама Женя», «Все в ажуре», «Закусон олигарха», «Влюбленные по уши» – список наименований далеко не полный, но дающий возможность понять, насколько увлеченные люди здесь работают. Ежегодно на производстве осваивается выпуск минимум 25 новых позиций, и эта цифра для коллектива не предел. Темпы как производства, так и запуска новых линий продукта нарастают. Всего в списке около 300 наименований самой разной сладкой продукции.

ОНИ СТРОЯТСЯ СО СКОРОСТЬЮ ШОКОЛАДНОГО КОНВЕЙЕРА

Скорость ввода в действие новых производственных площадей действительно шоколадно-космическая. 20 лет назад основатели фабрики братья Атомяны начинали с небольшой пекарни, где большин-

ство процессов необходимо было вести вручную. Постепенно предприятие меняло профиль на производство кондитерской продукции, набиралось сил и завоевывало уважение у любителей сладостей сначала в родной Вологодской области, а затем и по всей России. 2018 год стал для фабрики рекордным, именно тогда производственные площади сразу утроились! Теперь они составляют около 70 000 кв. м на 10 га земельного участка. Но и эта цифра – всего лишь обозначение промежуточного итога, поскольку уже сейчас заложены фундаменты под практически еще одну фабрику, и работы на стройке не останавливаются ни на минуту. Благодаря усилиям и настойчивости основателей и всего коллектива реализованы дерзкие проекты по генерации собственной электроэнергии, а парк автомобилей приближается к 100 единицам транспортных средств самой разной грузоподъемности. Специально для удобства и экономии денег покупателей фабрика сама производит упаковку для сладостей. Производственные процессы «АтАга» соответствуют международным стандартам ISO 22000:2005.

ГОСПОДЬ ЗАВЕЩАЛ ДЕЛИТЬСЯ: ХРАМ ВОССТАНОВИЛИ ИЗ РУИН ЗА ТРИ ГОДА

Одна из важных сторон деятельности любого социально ориентированного предприятия – ведение благотворительных акций и других видов социально, культурно и нравственно важной помощи. Основатели фабрики «АтАг» не остались в стороне от добрых дел и вместе с сотрудниками предприятия восстановили здание храма.

Это чудо, которое шекснинцам повезло увидеть совсем недавно. Разрушенный едва ли не до основания Храм Казанского образа Божией Матери оптимизма совершенно не вселял. Взяться за его восстановление даже самым горячим головам было страшно: от здания храма осталось несколько выветренных стен... Братья Атомяны со всем коллективом «АтАга» не испугались. И за три года храм был восстановлен в мраморе и прочем величии.

На этом список добрых дел не закончится, как и развитие производства кондитерской фабрики. Впереди много других важных проектов, интересных идей и вкусных конфет.

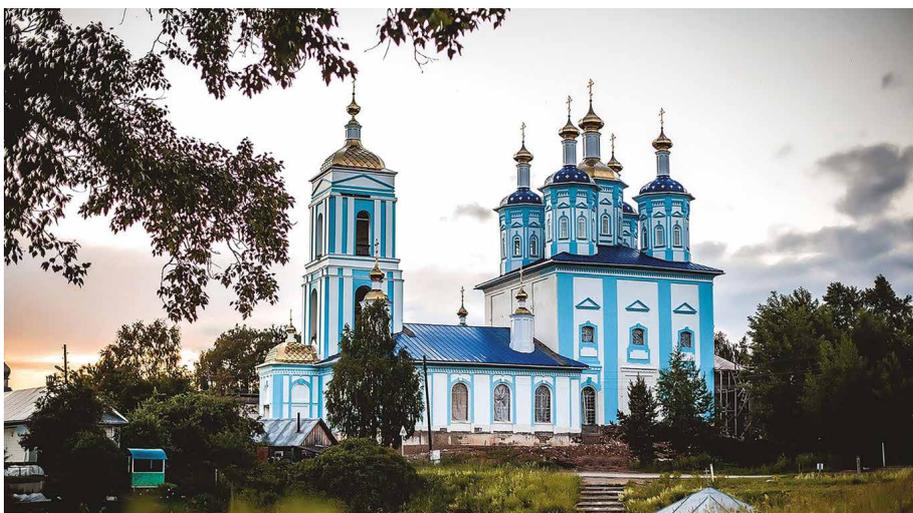
Ульяна Кухтина

ATAG AND THE COSMOS: THEY HAVE A LOT IN COMMON

The confectionery production AtAg (Sheksna village, Vologda region) really has a lot in common with the cosmos: everyone knows about the sweets they produce, but few people have ever been on the ground! In addition, confectioners, like astronauts, are capable of amazing and surprising: the scale of production is growing, regardless of any circumstances, at the moment the factory produces almost 15,000 tons of confectionery products per year. Despite the use of the latest technologies, which reduce manual labor to a minimum, the factory employs 700 people. But the main thing that makes Sheksna confectioners and cosmonauts related is the speed of take-off and the scale of the tasks set!

KOCHEGAR PETYA CANDIES AND ALMOST 300 LINES IN THE LIST OF CREATIVE IDEAS

Sheksna confectioners are uninhibited people: their creative approach to the choice of names makes the buyer shudder with a smile and, most importantly, it does it kindly! Mama Zhenya, Vse v Azhure, Zakuson Oligarkha, Vlyublennyye po Ushi – the list of names is far from complete, but it gives an opportunity to understand the enthusiastic approach of the people who work here. Every year, at least 25 new positions are mastered in production, and this figure is not the limit for the team. The pace of both production and launch of new product lines is increasing. In total, there are about 300 items of the most different sweet products in the list.



THEY ARE BUILT AT THE SPEED OF A CHOCOLATE CONVEYOR.

The speed of commissioning of new production areas is really chocolate-cosmic. Twenty years ago, the founders of the factory, the Atomian brothers, began with a small bakery, where most of the processes had to be carried out manually. Gradually, the company changed its profile to the production of confectionery products, gained strength and won the respect of lovers of sweets, first in the native Vologda region, and then throughout Russia. 2018 was a record year for the factory, it was then that the production area immediately tripled! Now they are about 70,000 square meters on 10 hectares of land. But this figure is just the designation of the intermediate result, since the foundations for practically another factory have already been laid, and the work at the construction site does not stop for a minute. Thanks to the efforts and perseverance of the founders and the whole team, daring projects to generate their own electricity have been implemented, and the fleet of vehicles is approaching 100 units of vehicles of very different carrying capacity. For the convenience and savings of customers' money, the factory itself produces packaging for sweets. The production processes of AtAg comply with international standards ISO 22000:2005.



GOD CALLS US TO SHARE: THE TEMPLE WAS RESTORED FROM THE RUINS IN THREE YEARS

One of the important aspects of the activities of any socially-oriented enterprise is the conduct of charitable activities and other types of social, cultural and ethically important assistance. The founders of the AtAg factory did not remain aloof from good deeds, and together with the company's employees restored the building of the temple.

This is a miracle that the people from Sheksna were lucky to see quite recently. The Temple of the Kazan Image of the Mother of God which

was destroyed almost to the ground did not inspire optimism at all. Even hotheads were scared to undertake its restoration: a few weathered walls remained from the building of the temple... The Atomian brothers with the whole AtAg team were not afraid. And for three years the temple was restored in marble and other greatness.

The list of good deeds will not end here, as well as the development of the production of the confectionery factory. There are many other important projects ahead, interesting ideas and delicious sweets.

Ulyana Kukhtina

WEILANDT ELEKTRONIK:

«МИНУСЫ ДАВЛЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА МЫ ПРЕВРАЩАЕМ В ПЛЮСЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ»



Говорят, что человек использует лишь малую долю возможностей своего мозга. Да, он, может, и рад бы заставить работать эти предпочитающие спокойный сон бурной деятельности клетки, но проблема в том, что некому подсказать, как это сделать. Точно известно, что далеко не все владельцы даже таких простейших (по сравнению с человеческим мозгом) технических устройств, как, например, кассовые аппараты, знают, на что их техника способна, кроме выдачи чеков. Но тут, к счастью, специалисты есть. Знакомьтесь: немецкая компания Weilandt Elektronik и её российский филиал. Наш собеседник – его директор Сергей Ватажицын.

– Сергей Андреевич, для начала расскажите, чем ваша компания вот уже более семи лет в России занимается и есть ли отличия рынка российского от рынка европейского, где Weilandt Elektronik работает с 1990 года?

– Спектр услуг компании Weilandt Elektronik довольно широкий – от ремонта и обслуживания мобильных терминалов сбора данных, сканеров, принтеров этикеток, онлайн-касс до сдачи в аренду и продажи устройств, бывших в употреблении, плюс – установка специального программного обеспечения. Что касается отличий, то раньше наш немецкий офис занимался только сервисом. Мы же идём по пути, в том числе, и торговой организации. И не просто торговой, а в качестве некоего системного интегратора: помимо продажи оборудования, занимаемся ещё и его внедрением. Внедрять мы начали, в том числе, также и кассовые решения. Поэтому что вступил в силу 54-й Федеральный закон.

– Да, «мимо кассы» никто из торгующих уже не проскочит. Наивный вопрос: «А это хорошо или плохо?»

– И то, и другое. Плохо потому, что это дополнительная нагрузка на бизнес. Хорошо потому, что такая современная техника помогает предпринимателям свой же бизнес систематизировать. Сейчас, пока предприниматель работает «на коленке», он ничего о

своём бизнесе не знает. Как не знает и тот, кто кассу покупает, просто чтобы не нарушать закон, и использует её только для того, чтобы выдавать чек.

– Что сейчас более востребовано: продажи или сервис?

– В России – продажи, потому что люди с нашим менталитетом платить за сервис не готовы.

– А, может быть, считают себя сами мастерами?

– Вот таких мы любим! Говорим: «Пожалуйста!» и – даём свой телефон...

– Мол, «сломаете, звоните узнать, когда придёт за новым?»

– Да, если мы после них не сможем отремонтировать. Впрочем, кулибиных у нас достаточно много, поэтому есть и те, кто покупает запчасти. Мы продаём, объясняем, как и что поменять. Мы никогда не навязываем наши услуги, никогда не включаем их в стоимость товара. Это должно быть прозрачно: столько мы хотим за товар, столько за работу. Если работу можешь сделать сам – мешать не будем.

– Что отличает вас от конкурентов?

– Наверное, более человеческое отношение к клиенту. Мы всегда про клиента всё знаем и всё помним. У нас внедрена система CRM, то есть управление коммуникациями с клиентами, и мы знаем каждый звонок, каждое обращение, знаем серийный номер каждого аппарата, который не только мы сами прода-

ли, сдали в аренду или приняли в ремонт, а который просто ввезен в Россию. И уже были случаи, когда мы возвращали краденое. В общей сложности возместили оборудования клиентам более чем на два миллиона. Вот это нас, наверное, и отличает от конкурентов.

– Увеличился ли за эти семь лет интерес к вашей деятельности со стороны клиентов?

– Да, но это, скорее, даже не наша заслуга, а заслуга государства. Потому что оно каждый раз придумывает бизнесу что-нибудь новенькое: то онлайн-кассы, то глобальную маркировку. Что это значит для бизнеса? В первую очередь, то, что «в тетрадке» работать вообще не получится. Без автоматизации складского и торгового учета тоже, потому что каждая единица этого товара будет иметь свой уникальный серийный номер.

Потребителю, простому россиянину это по задумке властей должно дать уверенность в отсутствии контрафакта.

– Как в старом анекдоте: «Вам шашечки или ехать?»

– Да. Всё, что они придумали, надо ещё и жёстко администрировать. Но это – задача государства. А наша задача – показать, что в любой ситуации можно найти свои плюсы, и предложить нашим партнёрам такую технику и такой сервис, которые будут удобны для них и полезны для их бизнеса.

Беседовал Алексей Сокольский



WEILANDT ELEKTRONIK:

“WE TURN DISADVANTAGES OF THE PRESSURE OF LEGISLATION INTO ADVANTAGES OF BUSINESS MANAGEMENT”

It is said that a person uses only a small fraction of the capabilities of their brain. Yes, they may, and would be happy to make these cells, that prefer restful sleep, to act, but the problem is that there is no one to explain how to do it. It is precisely known that not all owners of even the simplest (compared to the human brain) technical devices, such as cash registers, know what their equipment is capable of, apart from issuing checks. But, fortunately, there are experts here. Meet the German company Weilandt Elektronik and its Russian branch. Our interlocutor is its Director Sergey Vatazhitsyn.

– Mr Vatazhitsyn, for a start, tell us what your company has been doing in Russia for more than seven years and are there any differences between the Russian market and the European market, where Weilandt Elektronik has been operating since 1990?

– The range of Weilandt Elektronik's services is quite wide – from repairing and servicing mobile data collection terminals, scanners, label printers, online cash registers to renting and selling used devices, plus installing special software. As for differences, earlier our German office was engaged only in service. Now we are also on the way of a trade organization. And not just a trade one, but we are a kind of system integrator: in addition to selling equipment, we also deal with its implementation. We started to implement, among other things, cash machine solutions too. Because Federal Law 54 entered into force.

– Yes, none of the merchants will “slip by” the cash machine. There is a naive question: “Is it good or bad?”

– Both. It is bad because it is an additional burden on business. It is good because such modern technology helps entrepreneurs to systematize their own business. Now, while the entrepreneur is working “quick and dirty”, they do not know anything about their business. As well as the one who buys a cash register simply

in order not to violate the law and uses it only to issue a check.

– What is more in demand now: sales or service?

– In Russia – sales, because people with our mentality are not ready to pay for the service.

– Or maybe they consider themselves masters?

– We love such people! We say: “Please!” And – give our phone number...

– Like, “when you break it, call to find out when to come for a new one?”

– Yes, if we cannot repair it after them. However, we have a lot of Kulibins, so there are those who buy spare parts. We sell, explain how and what to change. We never impose our services, never include them in the cost of goods. It should be transparent: we want so much for the goods, so much for the work. If you can do the work yourself – we will not interfere.

– What makes you different from your competitors?

– Probably, it is a more human attitude towards the client. We always know everything about the client and remember everything. We have implemented a CRM system, that is, management of communications with customers, and we know every call, every message, we know the serial number of each device, which not only we ourselves have sold, rented or accepted for repair, but that just

imported into Russia. And there have already been cases when we returned stolen goods. In total, equipment reimbursed customers more than two million. This is probably what makes us different from the competition.

– Has the customer interest in your activities increased during these seven years?

– Yes, but it is rather not even our merit, but the merit of the state. Because every time it comes up with something new for the business: either the online cash register or the global label. What does this mean for business? – First of all, the fact that they will not be able to work “in a notebook”. Also, it will be impossible to work without automation of warehouse and trade accounting, because each unit of this product will have its own unique serial number.

According to the authorities, the consumer, a simple Russian citizen, should get confidence in the absence of counterfeit goods.

– As in the old joke: “Do you need a checker pattern or want to go?”

– Yes. It is also necessary to strictly administer everything that they have invented. But this is the task of the state. And our task is to show that in any situation one can find advantages and offer their partners such equipment and services that are convenient for them and useful for their business.

Interview by Alexey Sokolsky





– Про Россию говорят, что у нас долго запрягают, но быстро едут. На ваш взгляд, на какой стадии мы сейчас находимся в ситуации с криптоиндустрией: уже едем или всё ещё запрягаем?

– Если говорить о государстве, то иногда кажется, что даже ещё и запрягать не начали. Пока просто пытаются понять, кто кучер и куда ехать...

– Но вы, как я понимаю, время ожидания используете с пользой...

– Если говорить о том, что мы уже реально сделали, то это проект по платформе национальной безопасности. Мы его назвали OUR COINE. Он уже официально находится на тестировании в Центральном Банке РФ, то есть перешел в реальную плоскость.

Развитие тормозит отсутствие законодательной базы. С этим по-прежнему проблемы. Законопроект неоднократно изменялся и отправлялся в очередной раз назад, на первое слушание, хотя в принципе принять его планировали ещё в сентябре. Мы рассчитывали, что всё закончится хотя бы до нового года, но ничего не закончилось. Да, прения идут, и мы в этих прениях участвуем вместе с Российской ассоциацией криптоиндустрии и блокчейна (РАКИБ), членом которой является наш технопарк, а я в этой организации вице-президент по развитию технопарков. Помимо участия в прениях мы выбрали несколько приоритетных направлений и работаем. Работаем не только на себя, но и на развитие всех таких же фабрик и заводов, которые пытаются сделать технологический прорыв. Все наши мысли мы открыто транслируем.

– Если можно, немного подробнее про OUR COINE.

– На сегодняшний день национальную криптовалюту стали создавать практически во всех странах, которые хотят себя позиционировать как свободные от Соединенных Штатов. Наш проект не только поможет укреплению рубля, но и просто позволит каким-то образом работать в возможной ситуации с усилением санкций. Мы его ещё называем «резервной платежной системой» для Центрального Банка РФ. Банк его так не называет, но мы подразумеваем, что рано или поздно это случится. Потому что при той ситуации, которая сейчас стремительно развивается, если вдруг завтра международные финансовые институты начнут мешать нам работать, наш проект позволит общаться с другими странами, делать трансграничные платежи.

В принципе, если будет на то политическая воля, то можно этот OUR COINE прикрепить к баррелю нефти, и тогда он станет хорошей конвертируемой валютой, которая ни от кого не будет зависеть.

– То есть отключения SWIFT мы уже не боимся?

– Боимся. Потому и спешим. Потому и отдали все в ЦБ, чтобы не бояться. Должна быть какая-то резервная система. Мы все видим, что с Ираном произошло. Если завтра нас по аналогии с Ираном отключат...

ИГОРЬ СЕЛИОНОВ: «ДОМА СТРОЯТ СТРОИТЕЛИ, А ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ ДОЛЖНЫ СТРОИТЬ «АЙТИШНИКИ»

«Догонять и перегонять» – это своего рода наш «национальный вид спорта». Надо признаться, что иногда мы в нём делаем успехи. Но не правильнее ли изначально не давать никому «фору», не лучше ли просто – не отставать? В том числе и в сфере криптоиндустрии и блокчейна. Об этом сегодня наш разговор с заместителем директора по стратегическому развитию управляющей компании «Технопарка Пушкино» ООО «Техпромбизнес» Игорем Селионовым.

Надо сказать, что работу в этом направлении ведём не только мы, но даже уже и Европа свою резервную систему тоже хочет иметь. Хотя бы для того, чтобы как-то общаться с тем же Ираном. Потому что когда тебе кто-то говорит «нельзя», это не всем может нравиться. Что значит: то можно общаться, то нельзя... Экономика так не выстраивается. Кому понравится, когда рушатся контракты?! Поэтому резервная система должна быть у всех.

Мы будем общаться и сотрудничать, у нас есть с этими странами и импорт, и экспорт. А значит, нам нужны механизмы. Один из этих механизмов – это как раз проект OUR COINE, потому что эта платформа – универсальная, и она позволяет не только торговать, но и делать что-то ещё, например, выстраивать через приложения госуслуги.

Единственное – её нужно доработать. Доработать так, чтобы она устраивала и была бы необходима государству. Но государство на сегодняшний день не может даже выдать нам техническое задание!.. Мы ждём, когда будут какие-то явные указания, мы хотим знать, что именно государство от нас хочет.

– Иногда приходится слышать: «Да, новые технологии – это необходимо. С одной стороны. Но с другой – слишком много у них недостатков, недоработок, «побочных негативных эффектов»... С этим вроде бы и спорить трудно, но негативные факторы не должны останавливать исследования, разработки, эксперименты. В том числе и для того, чтобы от этого негатива избавляться. Вся эту работу переложили на вас, на РАКИБ, или же какое-то сотрудничество с государственными органами всё-таки ведётся?»

– Сотрудничество ведётся у нас со всеми, но на сегодняшний день, я ещё раз подчеркиваю, даже господин Кириенко признал, что у власти нет компетенций, что очень мало людей, которые могут составить техническое задание или хотя бы квалифицированно проверить то, что делается, а не просто рассуждать на тему «хороший блокчейн или плохой». Нужны люди, которые разбираются. Кириенко правильно сказал после Госсовета, что во власть должны идти профессионалы, люди с IT-образованием. По-другому никакой цифровой экономики никто не построит. Дома строят строители, а цифровую экономику должны строить «айтишники».

Поэтому основной момент в России – это люди, и нужно этим людям дать возможность работать, создать им условия, разработать госпрограммы для того, чтобы они могли что-то делать, экспериментировать. И надо просто помогать таким организациям, как наша, потому что частным образом проводить такую работу невозможно. Такое себе могут позволить только огромнейшие – вроде Google или Amazon – корпорации с бешеным бюджетом. У нас таких финансовых возможностей, конечно, нет, потому что очень много средств уходит на тесты, на ниюкры



(научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – ред.), всё это невозможно сделать с одного раза, нужны постоянные доработки и новые исследования. То, что мы сегодня делаем, базируется чисто на каких-то наработках тех наших ученых, консультантов, которые остались, можно сказать, со времен Советского Союза. Мы просто это применяем и пытаемся сделать так, чтобы государство тоже нам помогало.

Нужно создавать правильную динамику и правильные центры компетенций. Есть международный опыт, который использовать можно и нужно, и это совсем не стыдно, потому что порою вовсе не нужно изобретать велосипед...

Мы общаемся и с МГУ, и с Минпромторгом, с новым Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций – со всеми. Для того, чтобы понимать, куда идёт наша тележка. Самое главное, что нужно, – это брать проекты и тестировать. «Добивать» их до чего-то, пробовать и внедрять. Общаться со структурами и объяснять их руководителям, что, если мы не будем пробовать делать какие-то вещи и внедрять их, то никакой перспективы развития ни у предприятия, ни у страны в целом не будет.

– Вы сказали о людях, которые остались со времён СССР. Можно ли в вашем случае говорить о преемственности, о передаче опыта?..

– Действительно, «срачивание» людей старой формации и молодежи просто необходимо. Да, от советской эпохи людей осталось немало, они очень-очень грамотные, но – консервативные. А молодежь – она с фантазиями, с новыми веяниями. И всё это вместе даст хороший эффект. Поэтому мы в своем развитии – в качестве некоей «заманухи» для молодежи – делаем ставку на киберспорт. Хотя его многие отрицают, говорят, что это плохо... Но если мы не будем привлекать молодежь, если мы не станем делать в этих технопарках какие-то интересные для неё

вещи, молодые люди никогда не придут туда что-то «паять»... Сейчас такая ситуация, что мы должны создавать условия, чтобы им было интересно. Это все очень непросто, но за них, за молодых людей, нужно именно бороться. Если им будет интересно, если они здесь останутся, то тогда и перспектива будет. Если же все они уедут – цифровую экономику делать будет некому...

– «Не можешь предотвратить – возглавь»?

– Сто процентов! И надо понимать, что сейчас другая история. Нужно возглавлять. У всех есть дети, все понимают, что может быть что-то и в этом киберспорте, и в музыке, которую они слушают, и плохо, но от этого никуда не денешься. Поэтому заниматься этим нужно. И нужно делать такие вот симбиозы в технопарках... Нужно делать киберарены, нужно привозить туда популярных модных реперов, чтобы они там концерты давали... Молодёжь будет видеть – здесь интересно! Что это не в привычном понимании завод, где нужно с паяльником и напильником восемь часов стоять... Что здесь есть место и для самообразования, и для саморазвития, и для творчества.

Всё это мы и хотим попробовать сделать в нашем «Технопарке Пушкино», во всяком случае, концепция развития у нас уже получилась неплохая. А тот же РАКИБ планирует её масштабировать на всю страну, потому что Россия – это не только Москва и Сочи. И обо всем том, что я говорю вам, будем рассказывать другим. Мы не боимся конкуренции.

– Какие у вас задачи на наступивший год? Что бы вы считали по его итогам успехом?

– Я считал бы успехом, если бы у нас были госконтракты, а наших специалистов пригласили бы для создания национальной платформы.

– Значит именно этого наш журнал вам и желает!..

Беседовал Алексей Сокольский



IGORSELIONOV: “HOUSES ARE BUILT BY BUILDERS, AND THE DIGITAL ECONOMY SHOULD BE BUILT BY “IT PEOPLE”

“Catch up with and overtake” is a kind of our “national sport”. I must admit that sometimes we make progress in it. But is it more logical not give anyone a “head start” initially, is it better simply to keep up? Including in the field of crypto industry and blockchain. This is our conversation with Igor Selionov, Deputy Director for Strategic Development of Techprombiznes LLC, Technopark Pushkino Management Company.



– They say about Russia that we harness long, but drive fast. In your opinion, at what stage are we now in a situation with the crypto industry: are we going or are we still harnessing?

– If we talk about the state, sometimes it seems that they have not even begun to harness. For now, they are just trying to understand who the coachman is and where to go...

– But you, as I understand it, use the waiting time with benefit...

– If we talk about what we have actually done, then this is a project on a national security platform. We called it OURCOIN. It is already officially on testing at the Central Bank of the Russian Federation, that is, it has moved to a real plane.

The development is hindered by the absence of a legislative base. This is still a problem. The bill was repeatedly amended and sent back again to the first hearing, although it was planned to adopt it in September. We expected that everything would end at least until the new year, but nothing ended. Yes, the debate is on, and we are participating in this debate together with the Russian Association of Crypto Industry and Blockchain (RACIB) – our technology park is a member of this Association and I’m the Vice-President for Technology Parks Development in this organization. In addition to participating in the debate, we have selected several priority areas and are working. We work not only for ourselves, but also for the development of all the same factories and plants that are trying to make a technological breakthrough. All our thoughts we openly broadcast.

– If possible, can you tell us a little more about OURCOIN?

– To date, the national crypto currency has been created in almost all countries that want to position themselves as free from the United States. Our project will not only help to strengthen the ruble, but also simply allow us

to somehow work in a possible situation with the strengthening of sanctions. We also call it a “reserve payment system” for the Central Bank of the Russian Federation. The bank does not call it like that, but we mean that sooner or later it will happen. Because in the situation that is rapidly developing now, if suddenly international financial institutions will prevent us from working, our project will allow us to communicate with other countries and make cross-border payments.

In principle, if there is political will for that, then we can attach this OURCOIN to the barrel of oil and then it will become a good convertible currency that will not depend on anyone.

– Does it mean that we no longer are afraid of turning off SWIFT?

– We are afraid. Therefore we hurry. Therefore, we gave everything to the Central Bank, so as not to be afraid. There must be some kind of a backup system. We all see what happened to Iran. If tomorrow we are turned off by analogy with Iran...

I must say that not only we are working in this direction, but even Europe already wants to have its own backup system. At least in order to somehow communicate with the same Iran. Because when someone says “No” to you, not everyone likes it. What does it mean: you can communicate, you cannot... The economy does not build up like that. Who would like it when contracts collapse?! Therefore, everyone should have a backup system.

We will communicate and cooperate; we have imports and exports with these countries. So, we need mechanisms. One of these mechanisms is just the project OURCOIN, because this platform is universal, and it allows us not only to trade, but also to do something else, for example, to build public services through applications.

The only thing – it needs to be finalized. It must be modified so that it suits and would be necessary for the state. But the state today cannot even give us a technical task!.. We are waiting for some explicit instructions, we want to know what the state wants from us.

– Sometimes you hear: “Yes, on the one hand, new technologies are necessary, but on the other hand, they have too many shortcomings, flaws, “adverse negative effects”... It seems difficult to argue with this, but negative factors should not stop research, development, experiments, including in order to get rid of these negative factors. Has all this work been passed on to you, to RACIB, or is there some kind of cooperation with government agencies?

– We cooperate with everyone, but today, I emphasize once again, even Mr Kiriyenko admits that the authorities do not have the competencies, that there are very few people who can draw up a technical task or at least competently check what is being done, and not just talk about “good blockchain or bad.” We need people who understand. Kiriyenko rightly

said after the State Council that professionals, people with IT education should go to power. No one else will build a digital economy. Builders are building houses, and “IT people” should build the digital economy.

Therefore, the main point in Russia is people, and these people need to have an opportunity to work, it is necessary to create conditions for them, develop state programs so that they can do something, experiment. And it is just needed to help organizations like ours, because it is impossible to carry out such work in private. Only huge corporations with a vast budget like Google and Amazon can afford such a thing. Of course, we don’t have such financial opportunities, because a lot of money is spent on tests, on R&D (research and development work – ed.), All this cannot be done at once, constant improvements and new research are needed. What we are doing today is based purely on some of the developments of those of our scientists, consultants who have remained, one might say, from the times of the Soviet Union. We just apply it and try to make the state help us too.

You need to create the right dynamics and the right centers of competence. There is an international experience that can and should be used, and this is not at all embarrassing, because sometimes you don’t need to reinvent the wheel at all...

We communicate with MSU, with the Ministry of Industry and Trade, with the new Ministry of Digital Development, Communication and Mass Communications – with everyone. We want to understand where our cart goes. The most important thing to do is to take projects and test. To finish them, try and implement. Communicate with the bodies and explain to their managers that if we do not try to do some things and introduce them, then there will be no development prospects for both the enterprise and the country as a whole.

– You talked about people who remained from the time of the USSR. Is it possible in your case to talk about continuity, about the transfer of experience?..

– Indeed, the “merging” of people of the old formation and youth is simply necessary. Yes, there are a lot of people left from the Soviet

era, they are very, very literate, but conservative. And young people have ideas, they create with new trends. And all this together will give a good effect. Therefore, in our development – as a kind of “luring” for young people – we rely on eSports. Although many deny it, they say that it is bad... But if we don’t attract young people, if we don’t do some interesting things in these technology parks, young people will never come here to “solder”... Now we have to create conditions to interest them. This is very difficult, but for them, for young people, you just need to fight. If they are interested, if they stay here, then the prospect will be. If they all leave, there will be no one to create the digital economy...

– “If you can’t beat them, lead them?”

– One hundred percent! And we must understand that now it is another story. We need to lead. Everyone has children, everyone understands that there can be something bad in this eSports, and in the music that they listen to, but this is not going anywhere. Therefore, it is necessary to do this. And we need to do such symbioses in technoparks... We need to create cyber arenas, we need to bring popular, fashionable hip-hop artists there, so that they give concerts there... Young people will see: “It is interesting here!” That it is not a plant in the usual sense, where you need to stand with a soldering iron and a file for eight hours... That there is a place for self-education, for self-development, and for creativity.

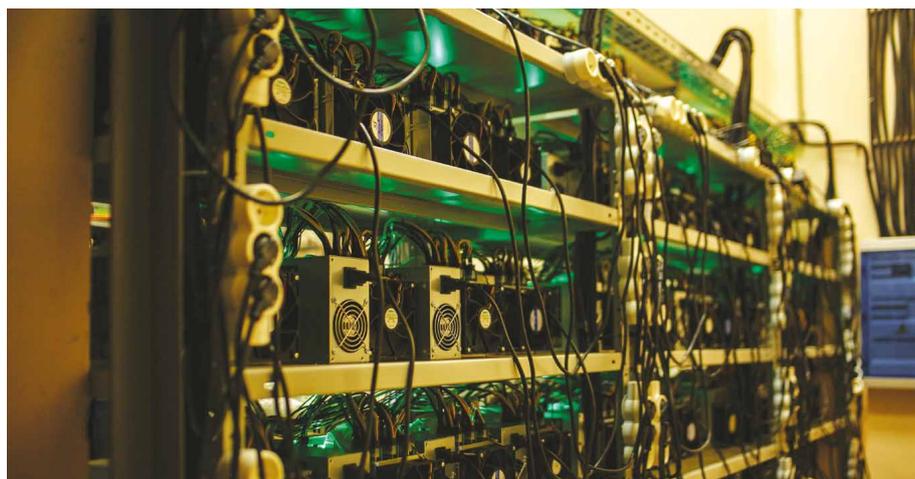
We want to try to do all this in our Technopark Pushkino, in any case, the concept of development has already turned out to be quite good. And the same RACIB plans to scale it all over the country, because Russia is not only Moscow and Sochi. And about everything that I tell you, we will tell others. We are not afraid of competition.

– What are your goals for the coming year? What would you consider to be a success?

– I would consider it a success if we get government contracts and our specialists are invited to create a national platform.

– So this is exactly what our magazine wishes you!..

Interview by Alexey Sokolsky



ОЭЗ «ДУБНА»: ГРАНИ УСПЕХА

Технико-внедренческую ОЭЗ «Дубна» в 2018 году дополнили 25 компаний с инвестициями более 6 млрд рублей. Таким образом, в очередной раз был подтвержден ее статус самой крупной по численности резидентов ОЭЗ в России. Расскажем о том, что привлекает сюда высокотехнологичные компании, в том числе с иностранным капиталом, и какие новшества ждут инвесторов в наступившем 2019 году.



Генеральный директор АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» А.В. Афанасьев
Anton Afanasyev, General Director of JSC SEZ TIT Dubna

ИНФРАСТРУКТУРА В ПОДДЕРЖКУ БИЗНЕСА

На двух берегах Волги в подмосковной Дубне 217 гектаров земли выделены для реализации сотрудничества науки, государства и бизнеса в рамках территории одноименной с городом особой экономической зоны. Здесь успешно реализуют свои проекты наукоемкие и промышленные компании, благодаря чему ОЭЗ стала центром инвестиционного предпринимательства и деловой активности региона.

– Сегодня в особой экономической зоне уже есть и продолжают создаваться максимально благоприятные условия для стартапов резидентов и их проектов со строительством уникальных предприятий, – говорит генеральный директор АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антон Афанасьев. – Самое пристальное внимание мы уделяем инженерной инфраструктуре. Управляющая компания ОЭЗ всегда может предложить инвестору свободный земельный участок с дорогой и инженерными сетями на его границе, а также помещения в аренду по сниженной ставке. Кроме того, комфортному ведению бизнеса способствует развитая социальная инфраструктура. Это, в том числе, гостиница «Резидент-отель» на 122 номера, на прилегающей к ОЭЗ территории – общежития квартирного типа, Дворец спорта, детские сады и другие объекты.

С начала деятельности в ОЭЗ построены таможенная инфраструктура, улично-дорожная сеть и инженерные сети, огромное электротеххозяйство – питающий центр на 50 МВт,

Центральная распределительная подстанция, трансформаторные подстанции и кабельные линии, новая котельная мощностью 35 Гкал/час. В 2018 году, после увеличения территории на 30 гектаров, на присоединенной площади сразу начались активные работы по строительству дорог и инженерных сетей. Таким образом, до конца 2018 года к уже действующим 159 инфраструктурным объектам были введены в эксплуатацию еще более 60. Например, запущены очистные сооружения № 1 поверхностного стока ливневой канализации, предназначенные для очистки ливневых стоков левобережной площадки. Производительность ЛОС составляет 150 куб. м/час. Быстрыми темпами ведется строительство еще двух лабораторно-производственных комплексов на обеих площадках.

Имея огромный опыт в сфере строительства, в том числе инфраструктуры на территории ОЭЗ «Дубна», Управляющая компания может выполнять функции строительного контроля и на объектах резидентов, оказывать услуги инженерно-технического обслуживания возведенных ими корпусов,

консультационную поддержку при строительстве, что также гарантирует успех проектов.

ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Статус резидента ОЭЗ «Дубна» дает весомые конкурентные преимущества. Кроме готовой инфраструктуры за государственный счет, это целый комплекс налоговых льгот и преференций, выделение земельных участков под строительство без торгов, низкая арендная плата за землю и ее выкуп в собственность по льготной стоимости после завершения строительства своих объектов, возможность применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. На территории ОЭЗ «Дубна» располагается Конгресс-центр – это комплекс конференц-залов, оснащенных самым современным оборудованием в сфере конференц-услуг и информационных технологий, а также коворкинг-центр «Деловой клуб» – многофункциональное пространство для работы и делового общения. Он создан для предоставления временных рабочих мест резидентам ОЭЗ



Левобережная площадка ОЭЗ «Дубна»
Left-bank area of the SEZ Dubna

«Дубна», молодым предпринимателям, проектным командам и учащимся.

Огромную поддержку резидентам и проекту ОЭЗ в целом оказывают правительство Московской области и федеральный центр. Тесное взаимодействие с госструктурами дает возможность оказания инвесторам своевременной административной поддержки в решении основных задач по реализации их проектов. И это также один из ключевых факторов для компаний, которые выбирают «Дубну» в качестве платформы для развития своего бизнеса.

Кроме вышеперечисленного, ОЭЗ в Дубне привлекает своим местоположением – всего в 120 км от Москвы. В пользу выбора территории говорит значимый кадровый потенциал: высокая квалификация занятых в экономике жителей города, а также наличие базового для ОЭЗ «Дубна» вуза для подготовки квалифицированных кадров – государственного университета «Дубна», многие выпускники которого пополняют предприятия резидентов.

ТЕРРИТОРИЯ ЛИДЕРСТВА

ОЭЗ «Дубна» самая многочисленная зона в России. В настоящее время свои проекты здесь реализуют 154 резидента, 25 из них получили статус в минувшем году. Среди прорывных направлений развития – информационные технологии, медицина, композитные и новые материалы, проектирование сложных технических систем, ядерная физика и нанотехнологии. На данный момент инвесторы создали почти 4 000 рабочих мест.

В том числе, это компании с участием Германии, США, Индии, Китая, Японии и Бельгии. С момента образования ОЭЗ резидентами в реализацию заявленных на ее территории проектов вложено 19,8 млрд руб. Объем выручки от реализации товаров и услуг составил более 27 млрд руб., а объем отчислений во все уровни бюджетной системы, включая внебюджетные фонды, превышает 3 млрд руб.

– Подмосковье заинтересовано в привлечении как можно большего числа отечественных и иностранных инвесторов, крупных проектов, и такие территории, как ОЭЗ в Дубне, способствуют решению этой актуальной задачи, – говорит заместитель председателя правительства Московской области Вадим Хромов. – Сегодня это одна из крупнейших инновационных площадок России, которая является безусловным драйвером экономического развития нашего региона. Здесь работает большая команда профессионалов, создающая максимально комфортные условия для реализации проектов инвесторами. Сейчас особая экономическая зона «Дубна» занимает первое место в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России среди технико-внедренческих зон, а в международном рейтинге, проводимом журналом Financial Times, победила сразу в трех номинациях. Правительство региона всегда поддерживало эту территорию, снижая административные барьеры. Мы и впредь намерены уделять ОЭЗ особое внимание.

Это внимание инвесторы расценивают как гарантию успешности своего бизнеса. Поэто-

му многие берутся за амбициозные проекты с нуля, решают возводить собственные предприятия. Так, с начала 2018 года по настоящее время ввели свои объекты в эксплуатацию семь резидентов: «ПРОМТЕХ-Дубна», «Фабрика РТТ», «Гранат Био Тех», «ОЦЭТ», «Биофармлаб», «ПСК Фарма» и «НПК «Дедал». Несколько компаний запустили новые автоматизированные линии, например, «ПРОМТЕХ-Дубна» – по производству силовых авиационных проводов, «ПСК Фарма» – по производству аэрозольных лекарственных препаратов, которые будут использоваться в лечении астмы и хронических обструктивных заболеваний легких. Прогнозы руководства Управляющей компании ОЭЗ «Дубна» на ближайшую перспективу, в том числе по сдаче объектов резидентов, не менее оптимистичны.

ЗАГЛЯДЫВАЯ В БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ

В 2019 году в ОЭЗ планируют повысить темпы роста и развития, рассчитывают на привлечение более 4 млрд рублей инвестиций и создание резидентами порядка 600 рабочих мест. Для этого продолжаются переговоры с десятью потенциальными резидентами – по предварительным подсчетам объем их инвестиций может превысить 1 млрд рублей. Один из них – крупнейший в России производитель лазеров высокотехнологичная компания IRE-Polus. По словам генерального директора АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» Антона Афанасьева, в 2019 году накопленный итог инвестиций резидентов может составить порядка 25 млрд рублей, а объем отчислений в бюджеты разных уровней превысит 600 млн рублей.

Наступивший год станет рекордным по количеству запущенных в эксплуатацию заводов – это планируют реализовать более 10 резидентов, в том числе таких крупных, как «ФРЕРУС» и «ПСК Фарма», осуществленный объем инвестиций которых на конец 2018 года составил более 2,3 и 1 млрд руб. соответственно.

В 2019 году продолжится развитие инженерной инфраструктуры. Будут введены в эксплуатацию новый питающий центр на 50 МВт на правобережной площадке, два лабораторно-производственных комплекса для обеспечения возможностей аренды резидентами готовых помещений производственного типа, лечебный корпус на 190 коек Дубненской городской больницы, который входит в перечень объектов, финансируемых регионом, другие объекты.

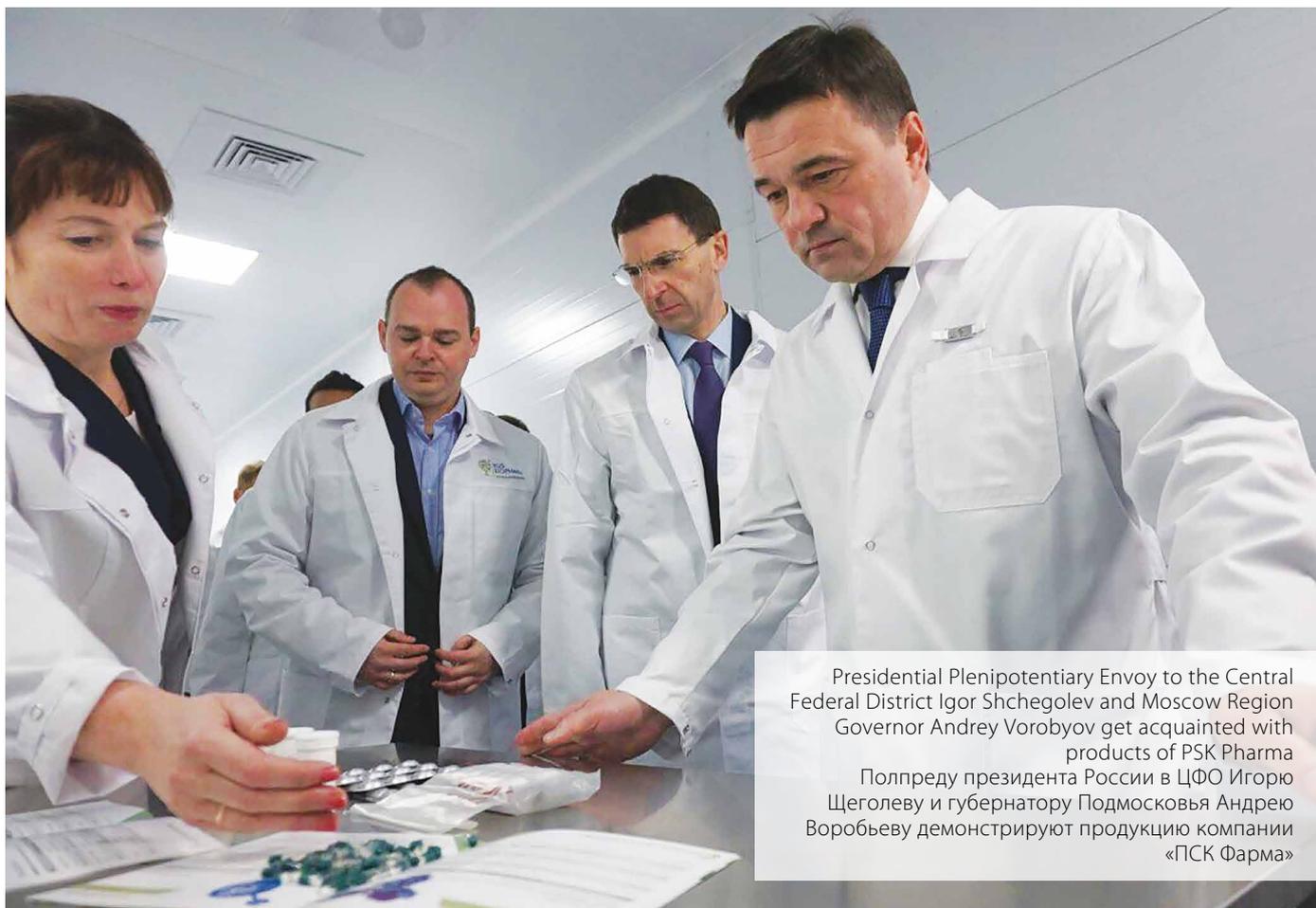
С развитием ОЭЗ в подмосковной Дубне появились новые дороги, мост через Волгу, рабочие места с достойной зарплатой. Но сегодня и этого уже недостаточно. Одним из главных вопросов, которые руководство особой экономической зоны намерено активно проработать в 2019 году, – расширение ее границ. Таким образом, подмосковная зона вновь подтверждает свой девиз «ОЭЗ «Дубна» – территория возможностей», которых с каждым годом становится все больше.

Светлана Жукова



SEZ DUBNA: THE FACETS OF SUCCESS

In 2018, the technology-innovative SEZ Dubna was replenished by 25 companies with investments of more than 6 billion rubles. Thus, its status of the largest SEZ in terms of the number of residents in Russia was confirmed once again. We will talk about what attracts high-tech companies, including those with foreign capital, and what innovations await investors in the coming 2019.



Presidential Plenipotentiary Envoy to the Central Federal District Igor Shchegolev and Moscow Region Governor Andrey Vorobyov get acquainted with products of PSK Pharma
 Полпреду президента России в ЦФО Игорю Щеголеву и губернатору Подмоскoвья Андрею Воробьеву демонстрируют продукцию компании «ПСК Фарма»

INFRASTRUCTURE TO SUPPORT BUSINESS

On the two banks of the Volga in Dubna, Moscow region, 217 hectares of land have been allocated for the implementation of cooperation between science, government and business within the territory of a special economic zone of the same name with the city. Here, science-intensive and industrial companies are successfully implementing their projects, thanks to which the SEZ has become the center of investment entrepreneurship and business activity in the region.

"Today, in the special economic zone, they have already created and continue to develop the most favorable conditions for the start-ups of residents and their projects with the construction of unique enterprises," says Anton Afanasyev, General Director of JSC SEZ TIT Dubna. "We pay the closest attention to the engineering infrastructure. The SEZ management company can always offer

the investor a free land plot with a road and engineering networks at its border, as well as rental premises at a reduced rate. In addition, a well-developed social infrastructure contributes to a comfortable work. This includes the hotel Resident-Hotel with 122 rooms, on the territory adjacent to the SEZ there are apartment-style dormitories, a sports palace, kindergartens and other facilities."

Since the start of operations in the SEZ, the customs infrastructure, road network and engineering networks have been built, as well as a huge electrical facility – a 50 MW power supply center, a central distribution substation, transformer substations and cable lines, a new boiler house with a capacity of 35 Gcal/h. In 2018, after increasing the territory by 30 hectares, active work on the construction of roads and engineering networks on the attached area immediately began. Thus, by the end of 2018, in addition to already existing 159 infrastructure facilities, more than 60

new infrastructure facilities were put into operation. For example, wastewater treatment facilities of storm sewage No. 1, designed to clean the storm run-off of the left-bank site, were launched. The sewage disposal capacity is 150 m³/h. The construction of two more laboratory and industrial complexes at both sites is underway.

Having extensive experience in the construction industry, including infrastructure in the territory of the SEZ Dubna, the management company can perform the functions of construction control at the residents' facilities, provide engineering services for the buildings they have erected, consultancy support during construction, which also guarantees the success of projects.

PREFERENCES FOR INVESTORS

The status of the resident of the SEZ Dubna gives significant competitive advantages. In addition to the finished infrastructure at

public expense, it is a whole range of tax benefits and preferences, the allocation of land for construction without bidding, low rent for land and its redemption into property at a reduced price after the completion of investor's facilities, possibility of applying the customs procedure of a free customs zone. There is a Congress center on the territory of the SEZ Dubna. It is a complex of conference rooms equipped with the most modern equipment in the sphere of conference services and information technologies, and the Business Club co-working center is a multifunctional space for work and business communication. It was created to provide temporary jobs to residents of the Dubna SEZ, young entrepreneurs, project teams and students.

The government of the Moscow region and the federal center provide huge support to residents and the project of the SEZ as a whole. Close cooperation with government agencies makes it possible to provide investors with timely administrative support in solving the main tasks of their projects. And this is also one of the key factors for companies that choose Dubna as a platform for developing their business.

In addition to the listed above, the SEZ in Dubna attracts with its location – just 120 km from Moscow. Significant personnel potential speaks in favor of the choice of this territory: high qualification of those employed in the economy of city residents, as well as the presence of the base university of the SEZ Dubna for the training of qualified personnel – the Dubna State University, many of whose graduates replenish resident enterprises.

TERRITORY OF LEADERSHIP

The SEZ Dubna is the most "populated" SEZ in Russia. Currently, 154 residents implement their projects here, 25 of them received their status last year. Among the breakthrough directions of development are information technologies, medicine, composite and new materials, design of complex technical systems, nuclear physics and nanotechnology. At the moment, investors have created almost 4,000 jobs. There are companies with the participation of Germany, the USA, India, China, Japan and Belgium among them. Since the formation of the SEZ, residents have invested 19.8 billion rubles in the implementation of projects announced on its territory. The revenue from the sale of goods and services amounted to more than 27 billion rubles, and the amount of deductions to all levels of the budget system, including extra-budgetary funds, exceeds 3 billion rubles.

"The Moscow region is interested in attracting as many domestic and foreign investors as possible, large projects, and such territories as the SEZ in Dubna contribute to the solution of this urgent task," said Deputy Chairman of the Moscow Region

Government Vadim Khromov. "Today it is one of the largest innovation sites in Russia, which is the absolute driver for the economic development of our region. It employs a large team of professionals, creating the most comfortable conditions for the implementation of projects by investors. Now the special economic zone Dubna ranks first in the National Rating of Investment Attractiveness among technology-innovative SEZs of Russia, and in the international rating held by the FinancialTimes magazine it won in three nominations at once. The government of the region has always supported this territory, reducing administrative barriers. We intend to continue to pay special attention to the SEZ."

Investors regard this attention as a guarantee of the success of their business. Therefore, many take on ambitious projects from scratch, decide to build their own enterprises. So, from the beginning of 2018 to the present, seven residents have put their facilities into operation: PROMTECH-Dubna, Fabrika RTT, Granat Bio Tech, OCET, Biofarmlab, PSK Pharma and NPK Dedal. Several companies launched new automated lines, for example, PROMTECH-Dubna – for the production of power aviation wires, and PSK Pharma – for the production of aerosol drugs that will be used in the treatment of asthma and chronic obstructive pulmonary diseases. The forecasts of the leadership of the management company of the SEZ Dubna for the near future, including the commissioning of residents' facilities, are no less optimistic.

LOOKING IN THE NEAR FUTURE

In 2019, the SEZ plans to increase growth and development rates, attract more than 4 billion rubles of investment. It is expected

that residents will create about 600 jobs. For this, negotiations with ten potential residents are continuing – according to preliminary estimates, the volume of their investments may exceed 1 billion rubles. One of them is Russia's largest manufacturer of lasers, a high-tech company IRE-Polus. According to Anton Afanasyev, General Director of JSC SEZ TIT Dubna, in 2019, the cumulative investment of residents may amount to about 25 billion rubles, and the amount of deductions to budgets of different levels will exceed 600 million rubles.

The coming year will be a record for the number of plants put into operation – more than 10 residents plan to realize this, including such large ones as FRERUS and PSK Pharma, whose investments at the end of 2018 were over 2.3 and 1 billion rubles respectively.

In 2019, the development of engineering infrastructure will continue. A new 50 MW energy center at the right bank site, two laboratory and production facilities to provide residents with lease of ready-made production rooms, a medical building with 190 beds at the Dubna City Hospital, which is included in the list of facilities funded by the region, and other facilities will be put into operation.

With the development of the SEZ in Dubna, the Moscow region, new roads, a bridge across the Volga, jobs with a decent salary have appeared. But today this is not enough either. One of the main issues that the leadership of the special economic zone intends to actively develop in 2019 is the expansion of its borders. Thus, the Moscow region's SEZ reaffirms its motto "SEZ Dubna – territory of opportunities", the number of which is growing every year.

Svetlana Zhukova



Production of cable products at the company PROMTECH-Dubna
Производство кабельной продукции на предприятии «ПРОМТЕХ-Дубна»

НИКИТА КРУГЛОВ: В ПРОФЕССИИ ОСТАНОВКА — ЭТО ОТСТАВАНИЕ

Иногда о незнакомом человеке можно составить довольно верное мнение, просто изучив его высказывания по тому или иному вопросу. На их основании становится ясно, хочется иметь с ним дело или нет. Приведенный ниже отрывок из интервью фотографа Никиты Круглова из Санкт-Петербурга интригует и заставляет задуматься — так ли просто быть фотографом и что нужно, чтобы быть хорошим фотографом? На эти вопросы нам ответил сам Никита.



www.kruglovphoto.pro

Коммерческая фотография похожа на высокую кухню: здесь происходит творческое смешивание разнообразнейших ингредиентов, которые должны дать неповторимый и интересный вкус. И с каждым клиентом результат будет особенным, ведь нравятся всем совершенно разные блюда. В моей профессии нет готовых рецептов для каждого, но есть бесконечное количество возможностей для творчества и развития.

Фотограф Никита Круглов

– Давайте начнем с самого начала. Как вы пришли в профессию?

– Просто, как все — я любил фотографировать, в юности было интересно снимать на простую «мыльницу». Постепенно начал развиваться, обучаться и вот перешел на коммерческие заказы.

– Как вы поняли, что вышли на уровень, когда можете работать профессионально и делать хорошие фотоснимки?

– Когда мне начали платить за них деньги. Мне тогда было лет 20, может, меньше.

– Чему вы научились за время, прошедшее после этого? Что изменилось?

– Прошло уже лет семь с того момента, изменилось многое. Например, стандарты индустрии поменялись практически полностью. Чтобы держать темп, волей-неволей приходится постоянно развиваться, общаться с людьми. Остановка означает отставание. Причем даже если ты всегда в теме, но не горишь этой профессией, — заниматься ею долго не получится. Тем более что конкуренция жесткая.

– А как удается держать темп? Ходите на курсы повышения квалификации?

– В нашей индустрии все довольно неформально, и таких курсов нет. Существуют фотокурсы для новичков, для профессионалов есть мастер-классы более продвинутых коллег.

– Что позволяет вам быть успешным фотографом?

– Я бы не назвал себя сильно успешным. Но стремлюсь развиваться и поддерживать себя в тонусе. Делать это, среди прочего, позволяют походы на выставки. Художественное образование в нашем деле не лишнее, но люди, у которых оно есть, редко идут в репортажную или интерьерную фотографию, как я. Они ведут самостоятельные проекты, работают в индустрии фэшн-фотографии или занимаются художественной фотографией, особенно успешные выставляются в музеях. Там фотография больше напоминает искусство и им, по сути, является. В моей работе речь, скорее, об умении выдавать коммерчески качественный продукт. Это все же больше относится к профессионализму, а не к творчеству.

– Почему люди идут к вам?

– По причине надежности, предсказуемости, того, что им близок мой подход к делу, и потому, что, как мне кажется, у меня краси-

вая картинка хорошо сочетается с профессионализмом.

– Вы говорите о предсказуемости, но бывают ли непредсказуемые съемки с хорошим итогом?

– Чем они непредсказуемее, тем, как правило, интереснее получаются. Но бывают камерные истории, когда снимается семейный круг или друзья, там не происходит никаких экстраординарных вещей. Но все равно что-то такое получается, что добавляет искру и пробуждает интерес к серии.

– Должны ли фотографы быть психологами для успешной съемки?

– Нам до психологов, на самом деле, сильно далеко, но эмпатия и умение слушать людей и понимать, что они хотят получить и в каком они настроении, — это половина дела. Без этого фотографии не бывает.

– Бывает ли так, что заказчики не могут выразить, что именно им надо, но вы точно угадываете, что они хотят?

– Бывает. Часто приходится декодировать, что человек хочет получить. Это нормальная ситуация. Когда он приходит, я стараюсь понять, что ему нравится, что заинтересовало в моих работах, а дальше решаю, в каком стиле и какими приемами работать.

– Как вы отдыхаете, часто ли вам это удается и из чего черпаете силы?

– В моей жизни все, что происходит без участия камеры, как правило, дает большой толчок к тому, чтобы браться за работу с новыми силами. Бывают перерывы в съемках, они могут длиться неделю или две, не больше. Но это случается нечасто. Сейчас, например, я об этом просто мечтаю, но пока ничего подобного не предвидится.

– А что вы делаете, когда такой перерыв наступает?

– Еду отдыхать или читаю книги, смотрю кино и хожу по мероприятиям.

– Вопрос о рефлексии. Вы думаете о том, что вы делаете сейчас и что будет дальше?

– Без рефлексии нет профессионального развития, мне кажется. Если ты не задумываешься о своей работе, что и как ты делаешь, через некоторое время ты станешь неостребованным на любом рынке, не только в фотографии.

Svetlana Zhukova

NIKITA KRUGLOV: A PAUSE IN THE PROFESSION MEANS A GAP

Sometimes you can make a fairly correct opinion about a stranger simply by studying their statements on a particular issue. Basing on them, it becomes clear whether you want to deal with them or not. The following excerpt from an interview with photographer Nikita Kruglov from St. Petersburg is intriguing and makes you wonder – is it really easy to be a photographer, and what does one need to be a good photographer? Nikita himself answered these questions.



Commercial photography is similar to haute cuisine: here there is a creative mix of a variety of ingredients that should give a unique and interesting taste. And with each client the result will be special, because everyone likes completely different dishes. In my profession there are no ready-made recipes for everyone, but there are an infinite number of opportunities for creativity and development.

Photographer Nikita Kruglov

– Let's start from the beginning. How did you come to the profession?

– Just like everyone else – I liked to take pictures, in my youth it was interesting to shoot on a simple snapshot camera. I gradually began to develop, learn, and switched to commercial orders.

– How did you understand that you reached the level when you can work professionally and take good photos?

– When they started to pay money for them. I was 20 years old, maybe less.

– What have you learned since that time? What has changed?

– Seven years have passed since that moment, a lot has changed. For example, industry standards have changed almost completely. In order to keep pace, willy-nilly it is necessary to constantly evolve, to communicate with people. A pause means a gap. Moreover, even if you are always in the work, but you are not eager to develop in this profession – you will not be able to engage in it for a long time. Moreover, the competition is tough.

– How do you keep up the pace? Do you go to refresher courses?

– Everything in our industry is rather informal, and there are no such courses. There are photo courses for beginners and there are master classes for professionals by more advanced colleagues.

– What allows you to be a successful photographer?

– I would not call myself very successful. But

I strive to develop and keep myself in good shape. Among other things, trips to exhibitions allow me to do this. Art education in our business is useful, but people who have it rarely go to a reportage or interior photography, like me. They lead independent projects, work in the industry of fashion photography, or are engaged in artistic photography, especially successful ones are exhibited in museums. There photography is more like art, and in fact it is art. My work is more about the ability to produce a high-quality commercial product. It is, nevertheless, more related to professionalism, rather than creativity.

– Why do people come to you?

– I think that the reason is the reliability, predictability, and the fact that my approach to the work is close to them, and because, as it seems to me, my beautiful picture fits well with professionalism.

– You are talking about predictability, but are there unpredictable shots with a good outcome?

– As a rule, the more unpredictable they are, the more interesting they are. But there are chamber stories, when I take pictures of a family or friends, no extraordinary things happen there. But still, something happens, which adds a spark and awakens interest in the series.

– Should photographers be psychologists for successful shooting?

– We are really far from psychologists, but empathy and the ability to listen to people and understand what they want to receive and in

what mood they are is half the battle. A photo does not happen without this.

– Does it ever happen that customers cannot express what exactly they need, but you guess exactly what they want?

– It happens. Often you have to decode what a person wants to receive. This is a common situation. When they come, I try to understand what they like, what they are interested in in my works, and then decide what style and techniques to work with.

– How do you relax, how often do you manage to do it, and from where do you draw strength?

– In my life, everything that happens without the participation of the camera, as a rule, gives a great impetus to take up work with new forces. There are breaks in work, they can last a week or two, not more. But this happens not very often. Now, for example, I just dream about it, but so far nothing like this is expected.

– And what do you do when such a break comes?

– I travel or read books, watch movies and go to events.

– The question of reflection. Do you think about what you are doing now, and what will happen next?

– It seems to me that there is no professional development without reflection. If you don't think about your work, what and how you do, after a while you will become unclaimed in any market, not only in photography.

Ulyana Kukhtina

ЖИВИ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС!

Эта история о том, как можно быть счастливым...



Как узнать свое призвание?
Как выбрать свой путь?

Думаю, что все, кто в детстве мечтали стать космонавтами или археологами, сейчас сидя в офисе, не понимают, как так получилось!

Возможно, дело в том, что мы просто разучились мечтать...

Так и я, сызмальства активный мальчишка, боялся принять свою суть и посвятить этому



всю свою жизнь. Когда было модно учиться на юриста, я пошел в педагогический вуз на физмат (бунтарь, не правда ли?).

«Ведь у мужчины должна быть серьезная профессия!» – слова моей мамы. И дело совсем не в том, что мама ошибалась, а в том, что мы все боимся своей природы. Возможно, общество диктует свои правила, да и только.

Но с первых минут как я оказался в университете, мысль все поменять и взять в свои руки не покидала пылкий ум. А точнее...

Сцена! Единственное, что не давало покоя.

«Это несерьезно!» - твердил каждый с ухмылкой, когда я только заикался об этом.

Помню, как неловко чувствовал себя перед родственниками, стараясь лишний раз не упоминать о своей мечте.

«Как дела в университете?»

«Все хорошо!» – говорил я. Да и только.

Это как подпольная контрабанда 20-х в Штатах. Действуешь тайком, а рассказать некому.

Единственное, о чем мечтал, - гордо говорить о своей профессии, не боясь, что кто-то осудит.

За время становления я стал опытным «контрабандистом». Простого ведения мероприятий было мало, я видел погрешности во многом, что происходило за кулисами и в кулуарах, поэтому решил возглавить «банду». Ведь ведение любого события тесно связано с организацией и концепцией, о которых приходилось узнавать от Дэвида Огилви*.

Борьба с собой продолжалась очень долго: я был «лучшим» раздатчиком листовок, добрым классным руководителем (правда, всего пару месяцев), даже руководил сетью ресторанов. Ведь «арт-директор» звучит гордо.

Но! Бегать от себя можно, а убежать мне не удалось.



В один момент я просто понял, что люди и микрофон – всё, чего я хочу.

Моя профессия – ВЕДУЩИЙ.

И тут понеслось: 57 презентаций автомобилей, более 100 баскетбольных матчей, 20 аук-

Единственное, о чем мечтал, - гордо говорить о своей профессии, не боясь, что кто-то осудит!



Моя профессия – ВЕДУЩИЙ

ционов и нескончаемые светские и семейные события.

Но самое главное остается неизменным – волнение каждый раз, когда беру в руки микрофон. Неважно, 15 гостей или 5 000. Хотя в камерной атмосфере работать намного сложнее, но чертовски интересно.

Особенно если это семейный праздник. Ведь эмоции, прожитые здесь, сохраняют момент навсегда.

P.S. Мы смеялись, плясали и плакали... а потом в один момент к нам пришли #мурашки.

Ну, это те ребята, которые приводят за собой #радость, #веселье и #счастье!

Они ещё иногда могут появиться от прослушивания музыки, просмотра фильма, от того, что приехал на море, от первого снега или даже от запаха маминых булочек.

Но от счастья в моменте они приходят целой армией.

P.S.S. Главное – оставаться собой, верить и любить то, что ты делаешь.

И, конечно, мечтать!

Посол мурашек в России – ведущий Мэл Хаджиев.

*(Огилви - успешный копирайтер. Многие признают Дэвида Огилви «отцом рекламы». В 1962 году американский журнал Time охарактеризовал его как «самого известного волшебника в современной индустрии рекламы».)

Мария Башкирова

Сайт: ТоварищВедущий.Рф
Instagram: mel_hadzhiev

LIVE HERE AND NOW!

This story is about how to be happy...



The only thing I dreamt about is the opportunity to proudly talk about my profession, without fearing that someone will judge me!



My profession is HOST

But the most important thing remains the same – I feel excitement every time I take the microphone in my hands. It doesn't matter if there are 15 guests or 5 000. Although it's much harder to work in a chamber atmosphere, it's very interesting.

Especially if it's a family holiday. After all, the emotions lived here, save the moment forever.

P.S. We laughed, danced and cried... and then at one point we got #мурашки ("goosebumps")

Well, these are the guys who bring #joy, #fun and #happiness!

They may sometimes appear from listening to music, watching a movie, from the view of a sea, from the first snow or even from the smell of mother's buns

But from happiness in the moment the whole army of them appears.

P.S.S. The main thing is to be yourself, believe and love what you do.

And of course, dream!

Gooseback Ambassador in Russia – host Mel Khadzhiev.

*(Ogilvy is a successful copywriter. Many recognize David Ogilvy as the "father of advertising." In 1962, the American magazine Time described him as "the most famous wizard in the modern advertising industry.")

Maria Bashkirova

Website: ТоварищВедущий.Рф
Instagram: mel_hadzhiev

How to find your vocation?
How to choose your way?

I think that everyone who in childhood dreamt of becoming astronauts or archaeologists, now sitting in the office, they do not understand how it happened!

Perhaps the fact is that we just forgot how to dream...

So I, being an active little boy, since my childhood was afraid to accept my essence and devote my whole life to it. When it was



fashionable to study as a lawyer, I went to a pedagogical university for a Physics and Mathematics Department (rebel, isn't it?).

"After all, a man should have a serious profession!" the words of my mother. And the matter is not at all that mother was mistaken, but that we are all afraid of our nature. Perhaps society dictates its own rules, and only that.

But from the first minutes at the university, the thought of changing everything and taking over into my own hands did not leave my inquiring mind. Or rather...

A stage! The only thing that did not give me a rest.

"This is not serious!" everyone repeated with a smirk when I touched upon this idea, and even the teachers of stage speech.

I remember how awkward I felt in front of my relatives, trying once again not to

mention my dream.

"How are things at the university?"

"It's all good!" I only said.

It's like the underground smuggling of the 20s in the States. You act in secret, but there is no one to tell.

The only thing I dreamt about is the opportunity to proudly talk about my profession, without fearing that someone will judge me.

During my formation, I became an experienced "smuggler." Simple event management was not enough for me, I saw errors in many ways that happened behind the scenes and on the sidelines, so I decided to head the "gang." After all, the management of any event is closely related to the organization and concept, which had to be learned from David Ogilvy*.

The struggle with myself went on for a very long time: I was the "best" distributor of leaflets, a kind class teacher (albeit only a couple of months), even managed a restaurant chain. After all, the "art director" sounds proudly.



But! You can run away from yourself, but you could not escape.

At one point, I just realized that people and a microphone are all I want.

My profession is HOST.

And then it started: 57 presentations of cars, more than 100 basketball games, 20 auctions and endless social and family events.

DIALOG

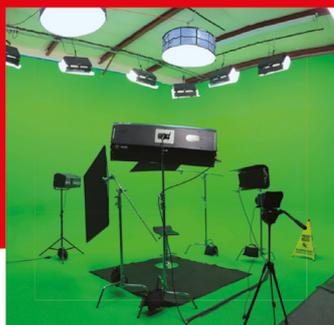
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

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

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru



ТОП-100
достижений
2018 года



РоссельхозБанк

Егор Дияшов, заместитель директора
Московского регионального филиала АО «Россельхозбанк»:

«Наша задача – обеспечение доступного, качественного и эффективного удовлетворения потребностей наших клиентов!»

НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ

- 1. ООО «Научно-производственный центр «Микромир»**
Руководитель: Александр Зурабов
- 2. ГК «Юнимед»**
Руководитель: Александр Шибанов
- 3. Центр здоровья «Сибирь»**
Руководитель: Роман Краснов
- 4. ООО «Окабиолаб»**
Руководитель: Хаустовы Янина и Сергей
- 5. ЗАО «ПОНИ»**
Руководитель: Сергей Харченков
- 6. АО «АКРИХИН»**
Руководитель: Денис Четвериков
- 7. АО «ДИАКОН-ДС»**
Руководитель: Вячеслав Николаев
- 8. ООО «НПО Петровакс Фарм»**
Руководитель: Елена Архангельская
- 9. ООО «ЛИНА»**
Руководитель: Светлана Киселева
- 10. ООО «СтериПак Сервис»**
Руководитель: Андрей Петропавловский
- 11. Стоматологическая клиника DS DENTAL**
Руководитель: Кирилл Стародубцев
- 12. Клиника пластической хирургии и косметологии «Доктора Гришкяна»**
Руководитель: Давид Гришкян
- 13. ООО «СтомаДент»**
Руководитель: Юрий Кузовков
- 14. ООО «СТЕРИН»**
Руководитель: Юрий Желонкин
- 15. АО «БИОМИР сервис»**
Руководитель: Надежда Перова
- 16. Научно-производственная компания «Биосенсор АН»**
Руководитель: Алексей Гвоздев
- 17. ООО Парацельс**
Руководитель: Василий Наумидис

СТРОИМ ПОДМОСКОВЬЕ

- 18. ООО «Гауда»**
Руководитель: Александр Короленко
- 19. ПК «Ремонтник»**
Руководитель: Сергей Кононенко
- 20. Кооператив «Лесная Фантазия-1»**
Руководитель: Роман Качанов
- 21. ООО «Авен-М»**
Руководитель: Илья Шилов
- 22. НИИ «Металер»**
Руководитель: Валерий Дородько
- 23. ООО «Руспроект»**
Руководитель: Леонтий Турчанов
- 24. «Концерн «АйсРоос».**
Руководитель: Юрий Жорин
- 25. ООО «СтеПанСтрой»**
Руководитель: Николай Макаров
- 26. ООО «Группа компаний Анико»**
Руководитель: Армен Тумасян
- 27. ООО «Строительный Альянс»**
Руководитель: Альфия Петрухина
- 28. ООО «Победа-Профиль»**
Руководитель: Эдуард Дунаев
- 29. ГУП МО «Лабрадор»**
Руководитель: Павел Данелюк
- 30. ООО «Нархозстрой»**
Руководитель: Александр Туркин
- 31. ООО «АсфальтКачество»**
Руководитель: Альберт Мелкумян
- 32. ТД «Инновационные технологии и материалы»**
Руководитель: Роман Гришин
- 33. ООО «Свой Дом»**
Руководитель: Алла Епишина

ПРАВОВОЕ ПОЛЕ

- 34. ООО «Адвокатское бюро «Юрлов и Партнеры»**
Руководитель: Павел Юрлов

- 35. Международная бизнес-школа Executive MBA LWB**
Руководитель: Владимир Морыженков

ЧТО ПОСЕЕШЬ...

- 36. АО «ОСП агро»**
Руководитель: Игорь Исаев
- 37. ООО «ТД «Русское молоко»**
Руководитель: Василий Бойко-Великий;
- 38. ООО «Агрокультура групп»**
Руководитель: Владимир Чернышов
- 39. ООО «Корпорация ОРГАНИК»**
Руководитель: Валентина Сигаева
- 40. «Мамонтовская сыроварня»**
Руководитель: Елена Абрамова и Дарья Гришина
- 41. Агрофирма «Хутор Метель»**
Руководитель: Дмитрий Решетников
- 42. КФХ РОЙГАС**
Руководитель: Валерий Ройгас
- 43. КФХ «ДАНС»**
Руководитель: Дмитрий Валигурский
- 44. ГК «Русский Огород»**
Руководитель: Владислав Корочкин
- 45. ООО «Мустанг Технологии Кормления»**
Руководитель: Светлана Алябьева
- 46. АО Агрохолдинг «Истра»**
Руководитель: Денис Козлов
- 47. ИП Петрова**
Руководитель: Ирина Петрова
- 48. АО «Мясокомбинат Клинский»**
Руководитель: Светлана Рыжова
- 49. ООО «Лукес-Д»**
Руководитель: Шахид Аскеров
- 50. ЗАО «Крестьянский Двор»**
Руководитель: Сергей Космачев
- 51. КФХ Вековищева**
Руководитель: Лариса Вековищева

ТОП-100 ДОСТИЖЕНИЙ ГОДА

ПОТРЕБРЫНОК

52. ООО «Комплексная управляющая компания»

Руководитель: Роман Грачев

53. ТЦ «Заречье»

Руководитель: Александр Трипольский

54. Торговый комплекс «Одинцовское подворье»

Руководитель: Сергей Журба

55. ТК «Зенино»

Руководитель: Андрей Папичев

56. ООО Зарайский хлебокомбинат

Руководитель: Владимир Серпов

57. ООО Бамбинизон

Руководитель: Иван Сергеев

58. ТК «Красный камень»

Руководитель: Ильяс Айзатуллин

ДЕЛО ТЕХНИКИ

59. ООО «Mitas»

Руководитель: Йозеф Ручек

60. ООО «Скания Сервис»

Руководитель: Константин Кропивка

61. ООО «Многопрофильный завод подъёмных механизмов» (МЗПМ)

Руководитель: Андрей Бурмакин

62. Торговый дом «Нефтьмагистраль»

Руководитель: Александр Ерастов

63. ООО «Национальный Шинный Альянс»

Руководитель: Денис Ильяшев

64. ООО «НТС»

Руководитель: Сергей Джаназян

65. ООО «ТЕХНО-АС»

Руководитель: Сергей Сергеев

66. ОАО «Коломенский завод»

Руководитель: Дмитрий Мирный

67. ПАО «НПП «Аэросила»

Руководитель: Сергей Сухоросов

ЭНЕРГИЯ ГОРОДА

68. ООО «Матрица»

Руководитель: Николай Шкрабляк

69. ООО МГК «Световые Технологии»

Руководитель: Дмитрий Налогин

70. ООО Московский завод «ФИЗПРИБОР»

Руководитель: Евгений Серчугов

71. АО «ПРОТЭП»

Руководитель: Сергей Дудник

ЭКОЕКТОР

72. ООО «ЭКОКОМ»

Руководитель: Оливер Кайзер

73. ЗАО «Спецгеоэкология»

Руководитель: Борис Трушин

74. ЗАО «Мансуровское карьероуправление»

Руководитель: Сергей Попов

75. ООО «Инновационная компания «Экология и природа»

Руководитель: Сергей Кривицкий

ЯРКАЯ ЖИЗНЬ

76. ГК «Технология Чистоты»

Руководитель: Сергей Сальников

77. Парфюмерный дом моды Ирины Вагановой

Руководитель: Ирина Ваганова

78. ООО «Воскресенский лакокрасочный завод «ОЛИВА»

Руководитель: Игорь Штукатуров

79. ООО «Орифлэйм Косметикс»

Руководитель: Юрий Михайлюк

80. «КартинуМне!»

Руководитель: Ярослав Голдырев

МЕХАНИКА БИЗНЕСА

81. АО «ХИМИКО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»

Руководитель: Евгений Семин

82. ГК ССТ

Руководитель: Михаил Струпинский

83. ООО «Научно-производственное предприятие РСС»

Руководитель: Сергей Антипов

84. НП «Зингер-СКИФ»

Руководитель: Григорий Комаренко

85. АО «Особое конструкторское бюро кабельной промышленности»

Руководитель: Николай Ураев

86. ООО «АБЗ БЕЛЫЙ РАСТ»

Руководитель: Вячеслав Коноплев

87. ООО «Масстар»

Руководитель: Николай Денисов

88. ООО «СВОК»

Руководитель: Алексей Алексеев

89. ООО «Кемпи»

Руководитель: Евгения Дмитриева

90. ООО «Сентябрь»

Руководитель: Владимир Бурмистров

91. ООО «РУСИНОКС»

Руководитель: Сергей Шкедин

92. ООО «Техпромсоюз»

Руководитель: Лариса Хапанцева

ИНДЕКС УСПЕХА

93. Парк-отель Орловский

Руководитель: Сергей Лукьянов

94. ООО «Билдинг-сад ТМ»

Руководитель: Марина Шилкина

95. ООО «РОТО ФРАНК»

Руководитель: Виктор Мелихов

СВОЙ БИЗНЕС

96. Сеть коворкингов «СТАРТ»

Руководитель: Рамиль Мухтасаров

97. ООО «Управляющая компания «Платная дорога»

Руководитель: Вадим Коваленко

98. ООО «Технопарк Пушкино»

Руководитель: Игорь Селионов

99. ООО «Победа-Профиль»

Руководитель: Эдуард Дунаев

100. АО «Россельхозбанк»

Руководитель Московского

регионального филиала:

Владимир Капранов

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский,

Елена Александрова, Ольга Татарникова.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова,

Наталья Ульянова, Светлана Кравец.

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 10.09.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате Московской области,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://dialog-biznes.ru/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

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

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



Содержание:

46

Цели и инструменты экономической политики. Интервью заместителя председателя правительства Московской области Вадима Хромова

48

«Живые системы» – новая жизнь водоёмов

50

Фермерство – это образ жизни. Ирина Петрова о своем хозяйстве

52

Жить полной жизнью. АО «Мясокомбинат Клинский»

56

«Крестьянский двор» – поставщик образцового мяса

58

«Картину – вам!»

60

Заработать на облаках...



РоссельхозБанк



В 2018 году сумма выданных Россельхозбанком кредитов для фермеров Московской области увеличилась в **2** раза по отношению к 2017 году.



В 2018 году Россельхозбанк занял долю **90%** от общего объема кредитов, выданных фермерам Московской области.*



В 2018 году все фермеры Московской области, которые получили кредит в Россельхозбанке, заключили договор по льготной ставке.*

* по данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

* от 3% до 6,5% годовых.





На вопросы председателя редакционной коллегии издательства «Бизнес-Диалог Медиа» Вадима Ивановича Винокурова отвечает заместитель председателя правительства Московской области Вадим Валерианович Хромов. Он рассказал о приоритетных векторах экономического развития, текущем положении дел в экономике Подмосковья и о проводимой в Московской области политике по содействию росту экономики региона.

ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

– Вадим Валерианович, вы в декабре были назначены на ответственный пост заместителя председателя правительства Московской области. Какие вы ставите перед собой задачи и перспективы в развитии экономического и инвестиционного потенциала Подмосковья?

– Задача ближайших пяти лет – наработать точки роста экономики на всех уровнях, включая и муниципальные. Сейчас нужно определить для каждой такой точки максимально эффективные меры поддержки, которые обеспечат получение в течение ближайшей пятилетки дополнительной налоговой отдачи.

– Под точками роста вы имеете в виду индустриальные парки?

– В том числе, но не только. К ним относятся, несомненно, культурные центры в Сергиевом Посаде, Зарайске, Коломне, строящиеся в настоящее время крупные транспортно-пересадочные узлы в Химках и Люберцах, обустраиваемые рекреационные объекты в Мытищах и Одинцово, создаваемые многофункциональные медицинские центры в Красногорске и Одинцово.

– Что нового будет в практике работы в этом направлении в ближайший пятилетний период?

– Из нового, помимо акцентов по основным вышеперечисленным моментам, идет работа по обеспечению выполнения Указа Президента России № 204, согласно которому реализуются национальные проекты, в том числе нацпроект по производительности труда, нацпроект по международной кооперации и экспорту, нацпроект по малому бизнесу и нацпроект по науке. Сейчас в мире идет четвертая промышленная революция, и повышение производительности труда на обрабатывающих предприятиях необходимо для сохранения их конкурентоспособности. В рамках реализации национального проекта по повышению производительности труда в обрабатывающей промышленности разработан комплекс мер помощи подмосковным предприятиям в автоматизации их производств, цифровизации производственных процессов с целью повышения их эффективности.

– А какие есть инструменты, с помощью которых можно добиться значительного повышения производительности труда в обрабатывающей промышленности?

– Таких инструментов пока немного. При федеральной поддержке проводится обучение персонала с целью совершенствования управления производственными

процессами. Существует специальная федеральная программа поддержки цифровизации процессов управления предприятием через займ Фонда поддержки промышленности Правительства Российской Федерации на льготных условиях. Его дают на пять лет всего под 1 процент годовых, если используемое программное обеспечение отечественное, или под 5 процентов, если оно импортное. В такую комплексную цифровизацию входит автоматизация производственных линий, сбор данных о всех производственных процессах в единую базу данных с электронной регулировкой отдельных этапов производства на ее основе, оптимизация процессов поставки сырья и комплектующих, а также отгрузки продукции потребителям. Нами инициирована программа взаимодействия с предприятиями по содействию в цифровизации производственных процедур. Мы выбрали несколько образцовых предприятий, которые уже успешно осуществили цифровизацию своих производственных линий. На их примере мы помогаем менеджменту предприятия найти наиболее оптимальный способ перехода на цифровое управление производством. Такая модернизация производственных процессов при ее правильном проведении

дает существенную, часто многомиллионную, отдачу за небольшой промежуток времени, что очень выгодно для самого предприятия.

– Какова цель нацпроекта по развитию экспорта, какие задачи стоят перед вами в этом секторе и какие у вас есть методы по их успешному решению?

– Нацпроект по развитию международной кооперации и экспорта тоже призван повысить экономическую эффективность предприятий, реализовав имеющийся у них экспортный потенциал. В его рамках поставлена амбициозная задача – увеличить экспорт в несырьевых отраслях в два раза к 2025 году. По линии Российского экспортного центра планируется проведение обстоятельных маркетинговых исследований для обоснованной оценки имеющегося у конкретных российских предприятий экспортного потенциала.

У нас в Подмосковье уже есть хороший задел: за два последних года экспорт вырос более чем на 20 процентов. Принимаются различные меры по содействию дальнейшему росту экспорта, чтобы выполнить поставленную Президентом Российской Федерации задачу. В прошлом году в Московской области заработал Фонд поддержки экспорта. С этого года мы оказываем помощь подмосковным предприятиям по их участию в международных промышленных выставках. Планируется организовать содействие в вопросе международной сертификации продукции наших предприятий для их выхода на внешние рынки.

– Расскажите о масштабных инвестиционных проектах, которые в настоящее время вы курируете.

– У нас таких проектов больше сотни. На завершающем этапе создание автопроизводства немецкой фирмы Mercedes. Итальянская компания Barilla намерена построить свой завод, индийская компания LexFilm планирует запустить в Подмосковье свое производство упаковочной пленки. Очень крупный проект завода двигателей большой мощности для тепловозов и судов готовится к запуску в Коломне. Масштабный проект связан с развитием Дмитровского полигона и созданием научно-технического центра на его базе. Заканчивается модернизация завода «Исток» в Ступино. Объем инвестиций в этот проект достиг 40 миллиардов рублей.

– Вадим Валерианович, долгое время в статусе первого заместителя министра инвестиций и инноваций Московской области, министра вы курировали вопрос влияния оценки регулирующего воздействия на экономику области. Что это за процедура, какие задачи она решает?

– Оценка регулирующего воздействия как инструмент законодательной практики появился недавно. Его задача – выявить возможные негативные последствия для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности от принятия нормативных правовых актов еще на стадии их разработки. Любая норма, которая может повлиять на инвестиционный климат и бизнес-среду, выносится на публичное обсуждение заинтересованными сторонами. Прямой диалог бизнесменов и разработчиков НПА помогает избежать многих нежелательных последствий еще на стадии разработки актов, внести в них необходимые коррективы, сделать правовое регулирование более эффективным и целесообразным.

– Есть ли конкретные примеры, когда процедура оценки регулирующего воздействия позволила существенно улучшить принимаемые акты, затрагивающие сферу экономической деятельности?

белый, чтобы снизить свои издержки, и областные законодатели пошли им навстречу.

– Каковы перспективы развития данного института в дальнейшем?

– Как раз по этой теме 7 декабря 2018 года в Химках прошел II-й Всероссийский форум по ОРВ, в рамках которого участники поделились мнением о дальнейших перспективах развития данного института. Особый акцент сейчас строится вокруг всеобщего перехода страны к цифровой экономике. Несмотря на то, что на федеральном уровне трудятся над созданием единого платформенного решения, позволяющего кардинальным образом перестроить процесс подготовки нормативных актов на полноценный цифровой формат и пространство, мы также не отстаем от этой темы. Сейчас решается вопрос о модернизации площадки портала regulation.mosreg.ru как единой платформы для всех этапов нормотворческого процесса в Подмосковье. Ну и, конечно, по части дальнейших перспектив развития следует отметить



– Приведу самый простой пример. В Московской области у такси обязательный цвет – белый, а не желтый, как в Москве. Это сделано по просьбе бизнесменов. Белый цвет есть в любой стандартной поставке автомашин от производителей, а в желтый цвет машину надо перекрашивать, что связано с дополнительными расходами. Бизнесмены просили сделать обязательным цветом такси

предстоящую работу по повышению ответственности у разработчиков, а также усилению контроля за проведением ОРВ на муниципальном уровне. Вторым аспектом является задача по апробации в рамках института ОРВ предлагаемых разработчиками механизмов правового регулирования с труднопрогнозируемыми последствиями их принятия.

«ЖИВЫЕ СИСТЕМЫ» – НОВАЯ ЖИЗНЬ ВОДОЁМОВ



Многие из нас с детства помнят стихотворение Сергея Михалкова «Прогулка»:

*«Мы приехали на речку
Воскресенье провести,
Только чистого местечка
Возле речки не найти!
Там и здесь до нас сидели:
Развлекались, пили-ели,
Жгли костер, бумагу жгли,
Насорили и ушли!»*

Более полувека прошло с написания этого шуточного, вроде бы, стишка, а проблема загрязнения водоемов, нарушения их экологического баланса стала глобальной, достигнув мирового масштаба. Однако бороться с ней можно и должно! И в этой сфере разрабатываются и внедряются инновационные решения. Об этом рассказал нашим читателям Сергей Владимирович Кривицкий, руководитель ООО «Инновационная компания «Экология и природа».

В наше время во всём мире в связи с высокой антропогенной нагрузкой происходит резкое ухудшение состояния природных, в том числе и водных объектов. Особо актуальной стала задача охраны окружающей среды и реабилитации нарушенных бездумной эксплуатацией природных территорий, в том числе водных и околотовных.

Вода – основа всего живого на Земле. По данным ООН, к 2030 году половина населения Земли будет страдать от дефицита пресной воды. Но, несмотря на столь негативные прогнозы, человек продолжает сбрасывать в водоёмы промышленные и бытовые отходы. Эти сбросы достигают гигантских масштабов и вызывают загрязнение водных объектов, в которых гибнут живые организмы и растения.

В Российской Федерации принят ряд правительственных документов, посвящённых решению проблемы защиты окружающей среды. Так, в 2011 году была разработана и утверждена Президентом РФ Программа приоритетных направлений развития науки, технологий и техники. В эту программу вошли, наряду

с прочими, «технологии биоинженерии», имеющие непосредственное отношение к восстановлению и защите природной окружающей среды.

Применительно к задачам рационального природопользования возникла специфическая экологическая деятельность, связанная с реконструкцией городских, а также восстановлением природных ландшафтов, созданием особо охраняемых природных территорий, ландшафтных заказников, рекреационных зон. При решении задач рационального природопользования возникает необходимость в более активном внедрении современных природовосстановительных технологий, к которым можно отнести и биоинженерные мероприятия по восстановлению экологического баланса и качества воды в городских водоемах. Таким образом, возникает класс биоинженерных технологий для решения задач экологической реабилитации нарушенных ландшафтов. Такой класс технологий можно отнести к новому научно-прикладному направлению, которое получило название «экологическая бионика» или «экобионика».

В рамках реализации идей, связанных с развитием экобионики, сотрудники фирмы ООО «Инновационная компания «Экология и природа» занимаются разработкой и реализацией инновационных биоинженерных природоохранительных технологий «под ключ»: от научного обоснования до разработки инженерного проекта и реализации биоинженерных технологий для реабилитации и защиты нарушенных природных ландшафтов и водных объектов. В настоящее время компанией «ИК «Экология и природа» ведутся прикладные исследования в рамках экобионики по разработке биоинженерных технологий. Среди них:

- разработка биоинженерной очистки поверхностных сточных вод;
- создание гидроэкосистемы для поддержания качества воды в водоёме;
- биологическая рекультивация нарушенных ландшафтов и заброшенных водно-болотных угодий;
- очистка атмосферного воздуха с использованием зелёных насаждений;
- утилизация промышленных, животноводческих и бытовых отходов с целью получения возобновляемых источников

энергии в виде биогаза и биотоплива, а также биогазуса для восстановления плодородия почвы.

Восстановление природных объектов с помощью биоинженерных мероприятий или переработка промышленных и бытовых отходов – процесс не только более экономичный, он является экологически чистым способом реабилитации загрязнённой природной среды. Таким образом, в рамках научно-прикладного направления экобионика формируется класс дружественных природе биоинженерных технологий, способных обеспечить экологическую реабилитацию природных объектов.

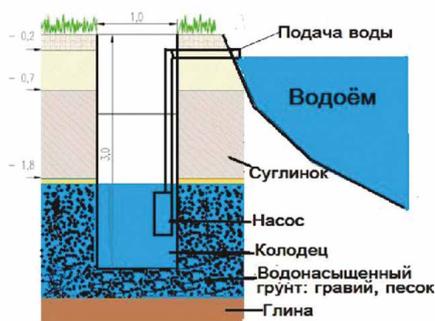
Сотрудниками нашей фирмы в рамках науки экобионика предложен комплекс биоинженерных технологий «Живая система» для экологической реабилитации загрязнённых водоёмов. Этот разработанный нами биоинженерный комплекс способствует созданию в водоёме при-



родной гидроэкосистемы, в которой формируются механизмы самоочищения, способствующие улучшению качества воды. Процессы самоочищения происходят при непосредственном участии гидробионтов: фито- и зоопланктона, растений-макрофитов, беспозвоночных, моллюсков, ихтиофауны. Все перечисленные гидробионты являются прекрасными фильтраторами, что следует из фундаментального труда российского учёного С.А. Остроумова, написавшего: «Фильтры включают в себя следующие функциональные фильтрующие системы: а) совокупность беспозвоночных гидробионтов-фильтраторов; б) макрофиты, которые задерживают часть биогенов и загрязняющих веществ, поступающих в экосистему с прилегающей территории; в) бентос, задерживающий и поглощающий часть биогенов и поллютантов, мигрирующих на границе раздела вода-донные осадки; г) микроорганизмы,



Схема водозаборного узла



сорбированные на взвешенных частицах, перемещающихся относительно водной массы вследствие гравитационного оседания частиц под действием сил тяжести... извлекают из воды растворённые органические вещества и биогены.

Блоки комплексной биоинженерной системы выполняют следующие функции:

– Гидрботаническая площадка – мелководная зона водоёма, засаженная околводными растениями, служит для очистки поверхностных стоков, попадающих в водоём.

– Плавающий остров, засаженный водными растениями, – аиром, хвощом, калужницей, используется для улучшения качества поверхностных слоёв воды с помощью организмов-фильтраторов, живущих в корнях растений.

– Заселённые в водоём гидробионты – зоо- и фитопланктон, моллюски, рыбы, водоросли – способствуют созданию гидроэкосистемы, биота которой активно фильтрует воду, очищая её от загрязнений.

– Кроме того, для улучшения качества воды используются подводные рифы – организованные на дне водоёма каменные насыпи из крупных валунов, заселяемые донными организмами: мол-

люсками, донными рыбами, водорослями, которые очищают донные отложения от загрязнений.

– Водозаборный узел служит для подпитки водоёма природной водой и обеспечивает дополнительное поступление в водоём кислорода.

– Используемые в системе берегозащитные сооружения представляют собой специально подобранные зелёные насаждения, так называемые «биоинженерные защитные полосы», служащие для предотвращения эрозионных процессов в период повышения уровня воды в водоёме и при поверхностном стоке, а также от заиливания водного объекта.

Экобионика – это, безусловно, наука будущего, и нам сейчас, возможно, даже трудно представить, какую колоссальную роль она может сыграть в будущем планеты и человечества. И мы рады, что наша компания может вложить в её развитие и свою скромную лепту!



Подготовила Елена Александрова

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СОТРУДНИКАХ ФИРМЫ

Сотрудники ООО «ИК «Экология и природа» занимаются разработкой биоинженерных инновационных технологий для решения задач экологической реабилитации водных объектов и рекультивации загрязнённых природных ландшафтов. Кроме того, ведут научную работу, публикуют статьи в научных журналах. Сотрудниками фирмы опубликовано более 50 научных статей, посвящённых вопросам экологической реабилитации загрязнённых водоёмов, созданию природной гидроэкосистемы водоёма, формированию механизмов самоочищения для улучшения качества воды.

Руководитель компании **Сергей Владимирович Кривицкий** – выпускник географического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, гидробиолог, кандидат географических наук.

Ведущие сотрудники:

Ирина Олеговна Якубовская – выпускница биологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, биолог, кандидат биологических наук.

Ольга Александровна Федотова – гидротехник, окончила аспирантуру Московского государственного университета природообустройства.

На фирме также работают инженеры и технологи, превращающие в жизнь разработанные учёными биоинженерные технологии при решении задач экологической реабилитации водных объектов Москвы, Московской области, а также различных регионов России.



ФЕРМЕРСТВО – ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ

После затяжного периода потребления покупателями «долгоиграющих» продуктов, к людям постепенно пришло осознание их если не вреда, то уж во всяком случае бесполезности. Кто-то теперь тщательным образом изучает данные с этикеток, кто-то в срочном порядке ищет (и находит) «своего» продавца, который «просигнализирует» по-дружески, стоит брать очередную молочную новинку или нет. А кто-то идет на радикальные меры и сам... становится фермером, чтобы и самому, и всей своей семье употреблять в пищу исключительно натуральные продукты.

У Ирины и Михаила история началась именно так: с появлением в семье детей супруги решили завести козу, чтобы малыши могли безбоязненно пить исключительно полезное натуральное молоко. Ну, а дальше...

– А дальше вслед за первой козой появилась и птица – несушки и бройлеры, чтобы и мясо у нас было свое, – говорит Ирина. – Сначала работали исключительно для себя, потом с заказами «подтянулись» друзья и знакомые, пришлось нам расширяться, тем более что когда-то мои предки уже занимались животноводством – нам не страшно было вязываться в такое непростое дело.

Сказать, что все сразу получилось, а проблемы обошли молодое фермерское хозяйство стороной, конечно, нельзя. Случались моменты, когда хотелось все бросить, но потом стремление к победе брало верх, и супруги стиснув зубы продолжали упорно развивать любимое дело.



Год за годом оно росло и ширилось. В 2016 году администрация тогда ещё Истринского района сдала фермерам в аренду участок земли сельхозназначения площадью 8 гектаров. За это время поголовье мелкого рогатого скота увеличилось до 115, а птиц – до 2,5 тысяч. Расширилась и линейка продукции, за которой желающие чуть ли не в очередь выстраиваются.

Развивая хозяйство – росли сами. Ирина получила второе высшее образование и стала ветеринаром – взыскательным и строгим по отношению прежде всего к себе самой. Чтобы получать от своих питомцев молоко высшего качества, она тщательно следит за всеми нюансами кормления, выпаса, профилактические прививки проводит строго по календарю, наладила

четкое взаимодействие с государственными ветеринарными структурами.

Ее супруг Михаил отвечает за техническую сторону хозяйства.

Так уж повелось, что в конце декабря - начале января принято подводить некие итоги. Каким стал для фермеров ушедший 2018-й год? Все ли цели достигнуты, все ли задачи решены?

– *Задач много, –* отвечает Ирина, – *и решить их все невозможно. Но в то же время мы многого добились. У нас увеличилось поголовье молочного малого рогатого скота в разы, и все благодаря собственным усилиям методом выбраковки и скрещивания. При этом мы уделяли внимание не только на увеличение скота, но и на увеличенные удои с помощью как раз правильного скрещивания козочек разных пород. На данный момент у нас процентные козочки 50-70% (при скрещивании англонубийской*



породы с зааненской или альпийской породой получают процентные козы, дающие хороший удой, а молоко отличается великолепным сливочным вкусом). Кроме того, мы привезли инкубационное яйцо трех отличных пород гусей – андалузской, крупной серой и итальянской, из которых мы уже сформировали родительское стадо.

Мы увеличили поголовье перепелов и разработали свою методику кормления их для бесперебойного получения от них яйца. На данный момент кроме получения яйца от перепелов, которое мы реализуем по ценам ниже, чем в сетевых магазинах, ещё получаем от них мясо.

Ну и, наконец, определили для себя, какие озимые сеять для лучшего откорма и выпаса поголовья МРС (малого рогатого скота – прим.авт.).

Естественно, без стабильной кормовой базы трудно было бы говорить о каких-то достижениях в животноводстве. А чтобы заготавливать корма качественно и впрок, нужна техника.

– *Когда-то мы за свой счет купили трактор, теперь подошло время приобрести что-то посolidнее, например, технику с навесным оборудованием, –* рассуждает Ирина. – *К тому же есть желание оборудовать сыроварню. Жаль только, что все это придется приобретать опять на свои средства. Дело в том, что мы не смогли получить грантовые средства, которые государство выделяет в помощь фермерским хозяйствам, а вместо дотаций имеем повышение тарифов на электроэнергию...*

Что и говорить – условия для работы непростые, к тому же и российское законодательство вносит свои коррективы. Не так давно был принят закон, согласно

которому на землях сельскохозяйственного назначения запрещено возводить капитальные строения, присваивать им адрес и проводить газ. И эта проблема – общая для многих фермеров Подмосковья. Ирине и Михаилу повезло – от работы до дома они могут добраться за 20 минут, тогда как другие фермерские хозяйства удалены на несколько десятков километров.

Но несмотря на трудности, супруги не перестают практически круглосуточно трудиться и... мечтать.

– *Говорят, что фермер – это не профессия, а смысл и образ жизни, –* говорит Ирина. – *Я с этим полностью согласна. Нужно любить просыпаться с первыми лучами солнца и ложиться спать затемно. Нужно понимать, что вся твоя жизнь полностью подчинена распорядку на ферме. И как бы ты себя не чувствовал, ты должен встать и выполнить свою работу. Животным ведь не объяснишь, почему их так поздно накормили или подоили... Ну и плюс ко всему, я постоянно учусь – и на практике, и в теории. К примеру, в настоящее время прохожу дистанционное обучение по направлению молочного козоводства, в планах у нас приобрести стадо коз мясной породы, бурской, к примеру. А еще мы построили настоящую большую русскую печь для выпечки хлеба и теперь пробуем себя в этом новом пока деле, осваивая разные рецепты на закваске. Уверена, у нас все получится.*

■ Мария Башкирова





ЖИТЬ ПОЛНОЙ ЖИЗНЬЮ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

– Вы используете российское сырье?

– Основное сырье для нашего производ-

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

разнообразие, или пять одинаковых. И перед каждым приемом пищи открывать новую упаковку.

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

– У нас последние годы хорошо развивается сырьевая база. Но колбаса не состоит из одного мяса, и мы вынуждены обращаться к импортным производителям вку-





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

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

– Наверное, потому что они требуют больших инвестиций.

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

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

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

МЫ ВКЛАДЫВАЕМ ДУШУ

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

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

– Чем живет мясокомбинат помимо производства продукции?

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



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

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

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

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

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

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

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

■ Ольга Татарникова



ПОСТАВЩИК ОБРАЗЦОВОГО МЯСА

Небольшая компания «Крестьянский Двор» из подмосковной Коломны вот уже почти 27 лет с начала рыночной эпохи поставляет на столичный рынок охлажденное мясо. Столь долгий срок существования для маленькой компании говорит сам за себя: продержаться так долго во времена кризисов может только поставщик исключительной надежности. У компании есть собственная бойня с многоуровневым санитарно-ветеринарным контролем, чтобы быть абсолютно уверенным в безупречном качестве поставляемого потребителям охлажденного мяса. О своей компании рассказывает ее бессменный директор Сергей Иванович Космачев.

– Насколько устойчиво чувствует себя на продовольственном рынке компания «Крестьянский Двор» сегодня? Кто ваши основные потребители: мясоперерабатывающие предприятия, сетевые магазины, предприятия общественного питания?

– Нельзя сказать, что у нас есть один главный потребитель. Мы поставляем мясо и на мясоперерабатывающие заводы по всей стране, в Москву, Петербург, Нижний Новгород, Абакан, даже в Хабаровск, работаем и с крупными сетевыми магазинами, и с предприятиями общественного питания. Но наибольший объем поставок нашего мяса приходится на бюджет, на госзакупки. Уже десять лет мы работаем с Управлением делами Президента. Осуществляла наша компания крупные оптовые поставки мяса в армию, давно поставляем нашу продукцию в систему Госрезерва, снабжаем и структуры ФСИНа.

– Список ваших потребителей впечатляет. Расскажите, в чем секрет вашего успеха?

– В выработанной десять лет назад стратегии развития нашей фирмы три главных направления: работа с бюджетными закупками; работа с мяскокомбинатами; реализация через магазины и на предприятия общественного питания – в столовые, кафе и рестораны. Так мы диверсифицируем наши поставки. Реализация через магазины предполагает дополнительную переработку мяса. Например, мы делаем свою колбасную продукцию. Наша стратегия в борьбе за потребителя – это высокое качество и натуральность выпускаемых колбасных изделий. Ведь на колбасном производстве у нас отсутствует такое устройство, как иньектор, которым в колбасные изделия закачивают нитриты, фосфаты и воду. Мы работаем строго по ГОСТу. Мы добавляем в колбасы

только то, что предусмотрено ГОСТом: лук, чеснок, сливки. Причем именно натуральные сливки, а не сухое молоко. Все добавки натуральные, а не экстракты.

Немного мы делаем продукции по ТУ, но это специальная продукция для крупной торговой сети, которая делается нами целевым образом на заказ. Эта сеть реализует продукты здорового питания, а мы для нее делаем специальные говяжьи сосиски без нитритов и фосфатов. Они непривычного серого цвета, а не розового, но отличаются отличными вкусовыми качествами, если судить по отзывам покупателей этой сети.

Еще одно направление нашей деятельности – производство мясных полуфабрикатов. Доля продаж мясных полуфабрикатов премиум-класса растет. Это связано с интенсификацией нашей жизни: мало времени на приготовление пищи остается у современного человека. А питаться



люди все-таки хотят вкусно и разнообразно. И помогают им в этом качественные полуфабрикаты, их доступность на рынке.

– Рынок колбасных изделий сегодня насыщен разнообразными предложениями. Конкуренция довольно жесткая. Как происходит борьба за потребителя на рынке?

– Однозначно наша продукция не может быть дешевой. ГОСТовская продукция по себестоимости дорогая. Поэтому мы работаем только с сетями премиум-класса, такими как «Алые Паруса», «Азбука Вкуса», «Глобус Гурмэ», «Бахетле». Рынок мясных деликатесов очень жесткий. Доказать, что наша продукция лучше, чем у конкурентов, очень сложно. Мы не делаем себе активных рекламных кампаний. Для этого у нас небольшие объемы выпускаются. Наша реклама долгая, но надежная: «из уст в уста». Это та реклама, которой больше всего доверия. Проблема еще в том, что торговые сети накручивают на нашу продукцию 60-70% стоимости, а одна московская сеть умудрилась даже 300% добавить от закупочной цены. Как тут конкурировать?

И еще в этой связи не могу не упомянуть и проблему стоимости ветеринарного контроля в Московской области. Стоимость ветеринарного сопровождения того же объема продукции здесь, в Московской области, обходится в пять раз дороже, чем в соседней Рязанской области. А есть области, с которыми разница еще больше. Как мне конкурировать с поставщиками мяса из других областей, где услуги ветеринарной службы намного дешевле?

– Расскажите, как у вас организован санитарно-ветеринарный контроль качества мяса?

– Мы работаем по международной системе качества HACCP. У нас на бойне есть пять ветеринарных врачей. Это не наши сотрудники, а специалисты государственного ветеринарного надзора. Они проверяют всю цепочку от живого скота и до оформления документов на готовую продукцию. У нас на производстве располагается хорошо оснащенная государственная ветеринарная лаборатория, где выполняются все необходимые проверки мяса на зараженность. Все делается тут же, на месте. И мы оплачиваем работу ветеринарной службы как государственную услугу нашему предприятию. Как

я уже говорил, в Московской области эти услуги стоят дорого, и они закладываются в стоимость нашей продукции. Но без контроля, конечно, обойтись нельзя. Мы должны быть уверены в качестве мяса, которое мы перерабатываем.

Сейчас появилась программа автоматического ветеринарного контроля «Меркурий». Система «Меркурий» – это четкий контроль всего пути переработки мяса, от бойни до конечной продукции, когда можно однозначно сказать, например, что мясо конкретного бычка попало именно в эти батоны колбасы. Она работает автоматически. Нам это помогло. У нас есть сертификаты на производство продуктов для детского питания, на обслуживание детских учреждений. Раньше к нам приходила фирма с крупным контрактом на обслуживание школ, скажем. Они закупили у нас партию мяса объемом полтонны. Мы к этой партии прикладывали все наши сертификаты. И больше мы их не видели. Весь остальной объем они закупили где-то еще по дешевке и сплавляли в школы по нашим сертификатам и ветеринарным свидетельствам. Сейчас у них такой номер не пройдет. Но проблема в том, что в программе пока очень много сбоев, в результате чего возникают проблемы на ровном месте. Вы можете сделать партию колбасы, которую из-за сбоя никому невозможно будет продать. Хотя с точки зрения честного производителя направление выбрано правильное.

– Разные сортаменты мясной продукции востребованы потребителями в неодинаковой степени: вырезку берут больше, чем кости и некоторые субпродукты. Как вы решаете вопрос с реализацией менее ликвидных сортаментов? Есть ли у вас неликвидные отходы на производстве, и что вы с ними делаете?

– Вырезка востребована всегда, но ее много не бывает. Например, мраморная говядина. Вырезка, толстый край стоят до 3000 за кг на рынке. Но это составляет всего 10% туши. Стараемся использовать

по максимуму все, что можно. Субпродукты мы реализуем через свои фирменные магазины. Что-то поставляем на зверофермы. Кости продаем по 50 копеек за килограмм на костную муку. Мы готовы и сами доплачивать, лишь бы у нас этот неликвид кто-нибудь забрал. Но все-таки есть и неликвидные отходы, которые необходимо утилизировать.

У нас в Московской области проблема отходов при первичной обработке мяса стоит довольно остро. Эти отходы для утилизации нам приходится переправлять в Вологодскую область на специализированное предприятие. Процедура затратная и сильно влияет на себестоимость нашей продукции. Мы раньше возили в Тулу, но там завод сейчас уже второй год на реконструкции. И ближайшая доступная площадка – в Вологде! Это не может не отражаться в целом на нашей конкурентоспособности.

– Что побудило вас создать собственную сеть фирменных магазинов «Мяс Мясыч»? Ведь ваших магазинов всего десяток, а диапазон ваших мелко- и крупнооптовых потребителей очень обширный. Какую долю своей продукции вы реализуете через них сейчас и планируете ли эту сеть расширить?

– Объем, реализуемый через фирменную сеть, небольшой. В наших магазинах мы «обкатываем» новые товары, определяем, на какую нашу продукцию больше спрос. Благодаря нашим магазинам мы поддерживаем прямой контакт с конечным покупателем, быстро определяем, какой товар ходовой, а какой нет, и соответственно быстро переориентируем производство. То, что популярно у нас, хорошо продается и через торговые сети. Так мы избегаем главного кризиса капитализма – кризиса перепроизводства, когда изготавливается большой объем продукции, которая оказывается невостребованной потребителями.

■ Ольга Татарникова





КАРТИНУ – ВАМ!

В момент своего появления на свет живопись была демократичной: любоваться ею на стенах родной пещеры могли все желающие. Однако уже в древнейших цивилизациях эта привилегия отошла к богатым и власть имущим... С тех пор бесчисленные поколения людей, не принадлежавших к верхушке общества, жили и умирали, так и не увидев в жизни ни одной картины... Ситуация начала меняться лишь в XIX веке, когда по мотивам шедевров начали печатать относительно недорогие литографии, гравюры, олеографии. Затем пришло время отпечатанных типографским способом постеров, вернувших живописи врожденный демократизм. Сегодня украсить свой дом шедеврами разных эпох и культур доступно практически каждому. Свою лепту в этот процесс вносит и петербургская компания «КартинуМне!», с одним из основателей и руководителей которой Ярославом Голдыревым мы побеседовали.

– Ярослав, вы со своим компаньоном Романом Репиным за пять лет прошли путь от студенческой подработки до полноценного бизнеса. А как и почему в качестве его предмета были выбраны картины? Может, ваша учёба имела отношение к искусству?

– Нет. Жена у меня художник, а я и человек не нарисую. В школе больше тяготел к математике, спорту, на олимпиадах выступал по биологии, физике, стихи читал на конкурсах. Но в институт поступил «на инженера», так как этого хотели родители. Ну, и бросил на пятом курсе!

А вот Роман окончил художественную школу. Учился он, кстати, тоже в Горном институте, но познакомился мы, когда занялись сетевым маркетингом. Я со школы искал подработку, работать начал лет с 14, на каникулах...

Рома предложил вместе организовать «КартинуМне!». Картины – его идея. Сначала нас интересовала просто печать картин на холсте. Потом расширили ассортимент: модульные картины, на стекле, на бумаге под стеклом, на пленке и т.д.

– Ведение бизнеса не обходится без взлётов и падений. Какие моменты в развитии дела вспоминаются как сложные? Какими победами гордитесь?

– Бизнес – всегда качели. Зависешь от факторов, многими из которых не управляешь. Однако каждый кризис таит в себе огромный потенциал роста. Например, был у нас период, когда мы начали заниматься оптовой продажей картин. И у нас вдруг сразу стали покупать – на 100, на 170 тысяч. Ну, подумали мы, мир наш! Деньги перестали считать, и через несколько месяцев неожиданно обнаружился долг перед поставщиком – 700 ты-

сяч... Рассчитались с трудом, зато «купили опыт». Часто не обращаешь внимания на какие-то задачи, пока они не становятся проблемой.

– Что представляет из себя компания «КартинуМне!» на сегодняшний день: производство, офисы, количество сотрудников?

– На данный момент – офис 100 кв. м, производственные помещения 80 кв. м. Сотрудников – порядка 20 человек: кто-то работает постоянно, кто-то из дома, «под запрос» (например, художники – когда есть заказ).

Наш девиз: «Делай хорошо или никак!» Каждый клиент должен получать ценность выше заплаченной цены, поэтому работа из разряда «и так сойдет» у нас не проходит.

– Кстати, кто придумал фирме такое забавное и запоминающееся название, вызывающее ассоциации с бессмертной комедией Грибоедова? Оно тонко напоминает о Северной столице, где Александр Сергеевич когда-то впервые читал её своим друзьям и где базируется ваша компания...

– Видимо, я плохо знаю творчество Грибоедова... Первым в голову приходит «Горе от ума», но это точно не про нас!

Название придумал Роман. Как-то само получилось: «Картину – мне!», «Ага, логично, тебе: держи!» Название настолько интересное, что его у нас постоянно пытаются своровать. Интернет-магазины открывают с названием-плагиатом. Если сравнивать нас с конкурентами, почти у всех названия скучные, непримечательные, и мы выгодно выделяемся.

– Экономический кризис ударил по многим областям бизнеса, включая связанные с арт-сферой. Какова для вашей фирмы специфика текущего момента? В Китае говорят: «Когда начинаются сильные ветра, одни строят стены, другие – ветряные мельницы». А на какие продуктивные идеи вас навёл нынешний кризис?

– Толковые люди скупают активы именно в кризис. Кто не умеет распоряжаться деньгами, создавать резервы, в кризисы продает активы по заниженной цене. Условно, квартира стоимостью в 20 млн может умному покупателю обойтись в 10 млн. Кризис – это только название. Кто-то на нём разоряется, кто-то зарабатывает.

Раньше я относился к кризисам плохо, это ведь спад: финансовый, эмоциональный, физический. Но и самый бурный рост происходит после падений! Все мои кризисы – поражения, приведшие к победам. И я им рад. Сейчас у меня есть 20 человек, для которых я – наставник. Они видят во мне практика, который все, о чем рассказывает, преодолел сам. И мне очень нравится помогать другим достигать значимых результатов.

– Какие интерьеры украшают ваши картины? Есть ли среди ваших заказчиков известные фирмы, банки?

– Как ни странно, рынок картин вполне устойчивый. Да, их покупают не так регулярно, как продукты питания. Но они окружают нас всюду: дома, в музеях, в гостиницах, кафе, бизнес-центрах, офисах. Значит, спрос есть!

Но каждый выбирает что-то свое. Одному по душе классика – репродукция на холсте. В её исполнении тоже могут быть вариации.

Кто-то любит фото. Возможна печать на холсте, бумаге, пленке, стекле и других материалах. Все это мы делаем, но холст – самый популярный вид. Теплый, уютный материал, придающий квартире живости, «домашнивающий» её.

Стекло же – это, скорее, офисный вариант. Очень красиво, стильно, но не везде подходит. Есть еще бумага под стеклом и пленка с накаткой на пластик, но эти варианты тоже чаще заказывают для офиса. Очень необычно смотрится.

Среди наших клиентов есть такие компании, как РЖД, 2ГИС, Газпром, Пулковское, Внуково, БелА, МЧС, «Аэролайт», правительство СПб и другие. Мы оформили несколько сотен офисов, ряд кафе, гостиниц, баров, ресторанов в разных городах страны.

В общем, спрос есть как в РФ, так и за границей. У нас более выгодные условия, чем в Европе, откуда не раз приходили заказы.

Картина – один из лучших подарков. А наши арт-портреты – лучшие, я считаю! Индивидуальные, яркие. Стиль можно подобрать под любой возраст и кошелек, поэтому они столь популярны. Я и сам люблю их дарить!

– Вы занимаетесь печатью на холсте репродукций картин художников. Причем на вашем сайте «КартинуМне.рф» список живописцев, репродукции которых можно заказать, зашкаливает за 150. И если имена Ван-Гога, Брейгеля, Рафаэля, Модильяни, Айвазовского, Климта или Сислея ожидаемо присутствуют в нём, то многие другие мастера кисти – де Роса, Лильефорс, Альтдорфер, Валбер – известны не всем искусствоведам. Считаете ли вы одной из миссий своей компании просветительскую? Кто и по какому принципу подбирает художников в этот список? Репродукции каких авторов пользуются наибольшим спросом? Для каких целей их заказывают?

– Отличный вопрос! Действительно, репродукции – одно из наших направлений. У нас создан отдельный сайт по этой теме: <http://kartina1.ru/>. Замечательных художников – не сосчитать. Каждый день узнаю что-то новое!

Про просветительскую миссию: сначала мы об этом не думали. Но когда ты растешь, начинаешь понимать, что есть нечто большее, чем просто деньги, клиенты, заказы. Думаю, да, мы помогаем людям

приобщаться к искусству. В нашей стране, особенно у молодёжи, с этим проблемы. Ребята не знают ни только иностранных классиков, но и своих. Для меня важно что-то хорошее привнести в мир. Потому мы делаем качественный продукт, ценим клиентов и стараемся для них.



Художников не подбираем по каким-то определенным принципам: все зависит от спроса. Очень популярны Климт, Айвазовский, Шишкин, Ван Гог, Моне, Дали. Сейчас проходит много интерактивных выставок известных художников из разряда «ожившие полотна». Люди смотрят, вдохновляются, ну и покупают репродукции картин. Без рекламы они просто не узнали бы об этих мастерах. Нужно, чтоб обывателю о них кто-то рассказал. Хорошо, что народ приобщается к искусству, пусть через игру, интерактив.

А заказывают картины, чаще всего, домой: многие хотят чувствовать себя причастными к чему-то великому. Реже – в офисы. Гостиницы выбирают репродукции, особенно в Питере, где всегда ценили классическую живопись.

В подарок – тоже частый вариант. Вот, например, один папа подарил дочке картину «Опять двойка»! Вы можете известную картину преподнести с каким-то своим смыслом. Но сделать это можно, только приобщившись к искусству!

– Ваша фирма предлагает печать по фото заказчика, причем возможны различные обработки – под живопись акварелью и маслом, поп-арт, дрим-арт, мозаику, а также «портреты в образе». На вашем сайте можно найти широкий спектр предложений для подарков практически на любой случай и любому члену семьи. Расскажите об этом направлении вашей деятельности. Наверное, пики заказов приходится на популярные праздники?

– Портреты популярны, актуальны и очень необычны, поэтому пользуются спросом круглый год: их берут на дни рождения. Да, пики заказов приходится на Новый год, 8 марта, 23 февраля. Но у нас нет ярко выраженной сезонности. Нужно верно управлять рекламой, и спрос будет круглый год.

– Есть ли у вас конкуренты и в чём вы сильнее их?

– Конечно, есть! А сильнее многих мы тем, что нам важно делать качественный продукт. Еще нас отличает скорость. Базируясь в Питере, печатаем заказы и доставляем московским заказчикам быстрее, чем столичные конкуренты. И у нас очень современное оборудование. У многих эко-сольвентные принтеры, у нас – латекс. Первый вариант имеет запах и хуже передает цвета. Латекс – лучшая технология на нынешнем рынке.

Еще у нас свое производство, что позволяет нам тестировать продукцию «от и до». Мы можем выполнить большой объем за сжатые сроки, у нас опыт и сложившаяся команда. Очень важное преимущество – заказ «под ключ»: если вы заказали картину в подарок, мы можем ее изготовить, красиво упаковать, доставить получателю и повесить на стену. За брак несем полную ответственность, за доставку тоже. Этим часто не могут похвастаться даже топовые компании.

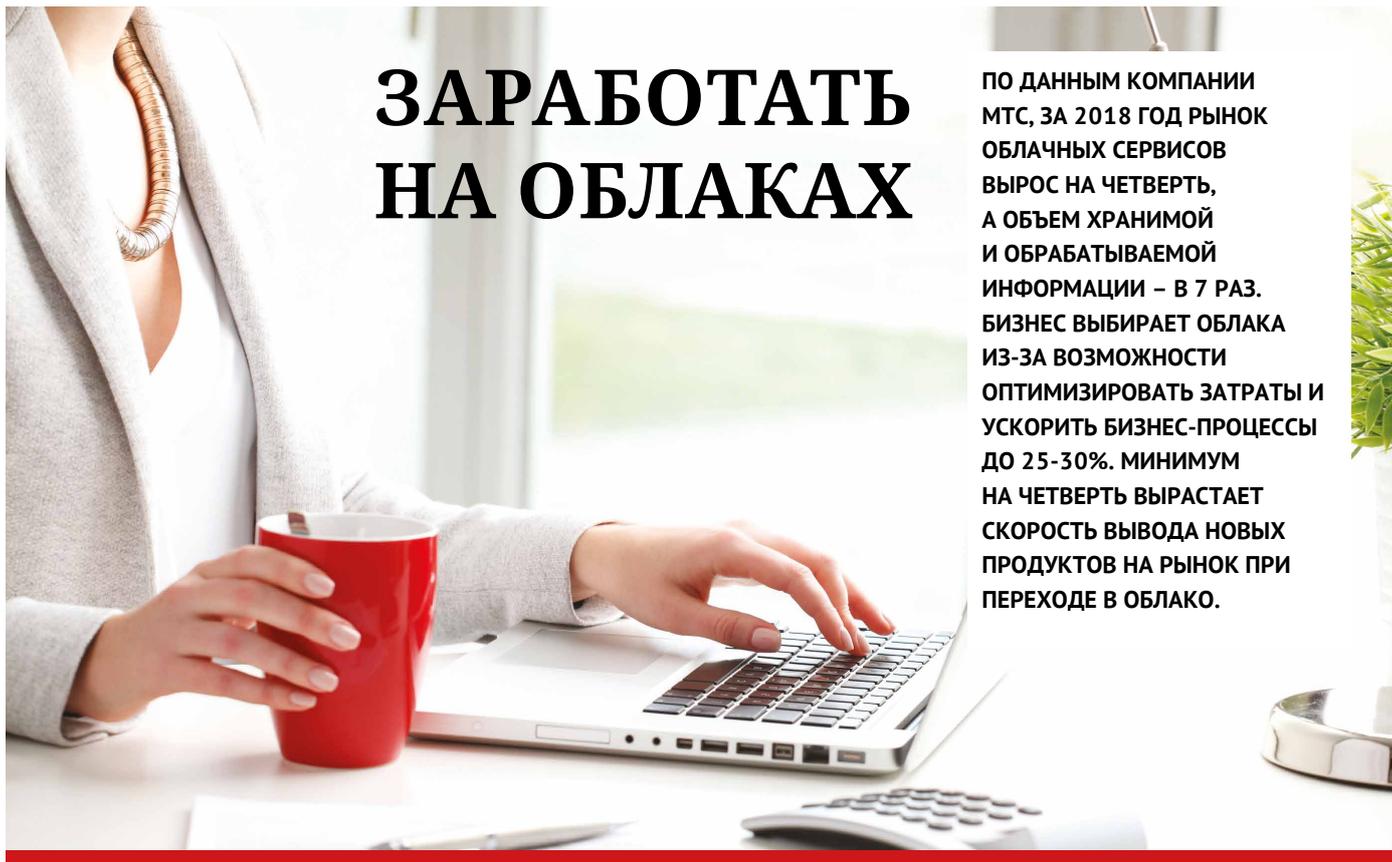
К крупным клиентам мы приезжаем, делаем замеры и фото, создаем макеты по их пожеланиям, изготавливаем картины, доставляем, вешаем, оформляем все документы. За это нас и выбирают.



– Как вы представляете себе свою компанию лет через 10-15?

– Не буду расписывать всех планов! Кратко: хотим выйти на мировой рынок с авторскими работами российских художников, которые не умеют себя «продать», но картины пишут прекрасные. Надеемся открыть филиалы в России, Европе, а возможно – и не только. Хотелось бы помочь всем выигрывать от совместной работы!

■ Беседовала Елена Александрова



ЗАРАБОТАТЬ НА ОБЛАКАХ

ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ МТС, ЗА 2018 ГОД РЫНОК ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ ВЫРОС НА ЧЕТВЕРТЬ, А ОБЪЕМ ХРАНИМОЙ И ОБРАБАТЫВАЕМОЙ ИНФОРМАЦИИ – В 7 РАЗ. БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ ОБЛАКА ИЗ-ЗА ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ И УСКОРИТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ДО 25-30%. МИНИМУМ НА ЧЕТВЕРТЬ ВЫРАСТАЕТ СКОРОСТЬ ВЫВОДА НОВЫХ ПРОДУКТОВ НА РЫНОК ПРИ ПЕРЕХОДЕ В ОБЛАКО.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Облачное хранилище данных (англ. cloudstorage) – способ хранить информацию, при котором данные накапливаются на распределённых в сети серверах, предоставленных клиентам. Пользователи могут хранить и обрабатывать данные и иметь доступ к ним в любое время и с любых устройств.

Облачные сервисы также используют для резервного копирования информации на случай поломки на собственных серверах. Например, #CloudMTS использует для хранения и обработки данных более десяти data-центров по всей России: если вдруг случается сбой на одном, его функции моментально берет на себя резервное хранилище. Клиент ничего не почувствует.

КОМУ И ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?

Наибольшей популярностью облачные сервисы пользуются у представителей ритейла, на долю которого приходится около 23% реализованных проектов. Компании этой сферы переносят в облака интернет-магазины, клиентские онлайн-порталы, базы данных и внутренние учетные системы. Для ритейла облака – возможность быстро и эффективно обрабатывать клиентские базы, оптимизировать расходы на ИТ, наращивая или уменьшая мощности в зависимости от сезона, и застраховаться от неожиданных сбоев системы.

Основной тренд в этом сегменте – переход от зарубежных поставщиков облачных сервисов к российским провайдерам.

Это связано с ужесточением законодательства по хранению и обработке данных: согласно 152-ФЗ персональные данные граждан можно хранить и обрабатывать только на территории страны.

Онлайн-сервис путешествий увеличил свои вычислительные мощности, воспользовавшись виртуальными ресурсами по модели pay as you go – дословно «плати только за то, чем пользуешься». Эта схема позволяет оперативно увеличивать вычислительные мощности, например, в преддверии праздников и распродаж, когда количество покупок резко возрастает, а затем снова их уменьшать в «низкий» сезон. Компания перенесла в облако МТС пользовательский портал по продаже билетов и тестовые среды для разработчиков. Только на первом этапе реализации проекта расходы заказчика на ИТ сократились более чем на 15%.

На втором месте по потреблению облаков стоит сфера финансов, которая занимает около 20% в портфеле проектов МТС. Бизнес этого сектора переносит в облака тестовые среды для разработки новых сервисов, сайты и CRM-системы.

Замыкают тройку лидеров компании производственной отрасли, доля которых в общем объеме проектов #CloudMTS со-

ставляет порядка 18%. Представители этой сферы переносят в облака ERP-системы, внутренние корпоративные ресурсы, такие как hr-порталы, базы данных и почтовые сервисы, а также пользуются программным обеспечением по подписке.

Российское представительство крупной международной компании перевело ключевые ИТ-системы на облачную платформу МТС: клиент «ушел» от необходимости закупать дополнительное ИТ-оборудование для реализации новых проектов. Время, необходимое компании на разворачивание инфраструктуры для новых проектов, сократилось с нескольких месяцев до нескольких дней.

Крупная российская лизинговая компания перенесла в облако МТС ключевые коммерческие системы: бухгалтерские приложения, CRM-системы, ServiceDesk, почтовые сервисы, базы данных и т.д. Клиент оптимизировал затраты на оборудование и техническую поддержку. Скорость операционных бизнес-процессов, таких как внутренний документооборот, обработка входящих заявок от клиентов, формирование бухгалтерской отчетности, выросла в среднем на 25%.



Bambinizon

Уникальные комбинезоны
для всей семьи



Комбинезоны, за которыми
покупатели возвращаются
снова и снова!

www.bambinizon.ru

По вопросам
оптовых закупок:
+7 (958) 100-24-37

По вопросам франшизы:
+7 (925) 844-50-77



14-15
ФЕВРАЛЯ

РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

rusinvestforum.org



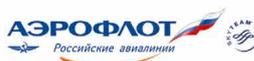
Генеральный спонсор



Стратегический партнер



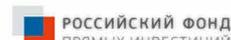
Официальный авиаперевозчик Форума



Официальный автомобиль Форума



Официальные партнеры



Партнеры зон делового общения



Банк-партнер



Реклама 6+

Банк ВТБ (ПАО); ПАО «Сбербанк»; АО «МСП Банк»; Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»; ПАО «Почта Банк»; РНКБ Банк (ПАО); АО «Россельхозбанк»